٤٤٥٧٣

الطريق إلى النجاح

حسن الوكيل

إيمان الغراب

الطريق إلى النجاح

حسن الوكيل

إيمان الغراب

الطبعة الثانية ، ٢٠١٠

دار اكتب للنشر والتوزيع

القاهرة ، ١ش المعهد الديني ، المرج

موبايل : ٠١١٠٦٢٢١٠٣

E – mail : dar_oktob@gawab.com

المدير العام :

يحيى هاشم

تصميم الغلاف :

م. عزة الكرداني

رقم الإيداع :

٢٠٠٩/٧٥٨٧

I.S.B.N:978- 977- 488- 019- 3

سلسلة الطريق إلى : ...

(١)

الطريق إلى النجاح

بين الشرق والغرب

حسن الوكيل   إيمان الغراب

الطبعة الثانية

٢٠١٠



دار اكتب للنشر والتوزيع

بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله رب العالمين

والصلاة والسلام على سيدنا محمد خاتم النبيين المبعوث رحمة للعالمين وعلى آله وصحبه أجمعين

شـــــكـــر

يحمد المؤلفان الله رب العالمين أولاً على توفيقه لهما في إخراج هـــذا الكتاب بهذه الصورة، ويتوجهان بالشكر والاعتراف بالفضل لمن كانوا أوائل من قرأ هذا الكتاب، وأفادوا الكاتبين بآرائهم وتعليقـــاتهم التـــي طمأنتهما على حسن سياق الكتاب، ويسر ودقة ما ورد فيه. وهـــؤلاء السادة الأفاضل هم الأستاذ صبري محمد عـــارف، والأســـتاذة هالـــة السمادوني، والشاعرة ندى الرفـــاعي، والأســـتاذ طـــارق جـــاد الله، والمستشار محمد الشامي، والمهندس شريف جاد الله، والطالبات مريم الوكيل ونيرة الوكيل وهبة جاد الله.

فالحمد لله رب العالمين، وما توفيقي إلا بالله،،،

المؤلفان

تقــــديـــــم للكتـــــــاب

بقلم الأستاذ صبري محمد عارف

كثيرةً هي الكتب التي تنقل إليك أفكاراً وبيانات ومعلومات، ولكن قل أن تجد كتابـــاً مثل هذا لا ينقل إليك، بل ينقلك أنت شخصياً إلى آفاق رحبة في طريق العودة إلى أحسن تقويم ﴿ لَقَدْ خَلَقْنَا ٱلْإِنسَٰنَ فِىٓ أَحْسَنِ تَقْوِيمٍ ﴿٤﴾ ثُمَّ رَدَدْنَٰهُ أَسْفَلَ سَٰفِلِينَ ﴿٥﴾ ﴾ التين.

فهذا الكتاب يأخذ بيدك إلى التوبة!

لكنها ليست التوبة التي يتحدث عنها الفقهاء، والتي لا تعدو أن تكون فـــي المقـــام الأخير تصحيحاً للأفعال السيئة التي قام بها الإنسان، وعزم على الإقـــلاع عنهـــا، وإنما التوبة هنا أن تقف لتصحيح مسارك في هذه الحياة الدنيا، تقف لتتأمل ما كان منك، تقف لتستقرئ نعم الله عليك، تقف لتعيد تقييم أهدافك الفرعيـــة مـــع الهـــدف الرئيسي الذي أراده لك مولاك وخالقك، تقف لتتساءل:

- هل أنا ناجح في حياتي أم لا؟
- ما هو مفهوم النجاح الإنساني؟
- ما هي قيمتي في الحياة؟
- كيف أصبح مبدعاً؟

كل ذلك في دعوة جريئة للخروج من صندوق التقليدية والروتينية، لـــسبر أغـــوار الكون والنفس البشرية، ولإعادة الانسجام بين نفسك والكون؛ فبدلاً من الغرق فـــي بحر الحياة، تصبح سابحاً فيه، مسبحاً لخالقه ﴿ أَلَمْ تَرَ أَنَّ ٱللَّهَ يُسَبِّحُ لَهُۥ مَن فِى ٱلسَّمَٰوَٰتِ وَٱلْأَرْضِ وَٱلطَّيْرُ صَٰٓفَّٰتٍ ۖ كُلٌّ قَدْ عَلِمَ صَلَاتَهُۥ وَتَسْبِيحَهُۥ ۗ وَٱللَّهُ عَلِيمٌۢ بِمَا يَفْعَلُونَ ﴿٤١﴾ ﴾ النور.

تمهيـــــــــــــــد

مفهوم النجاح:

النجاح .. ذلك الشئ الذي يسعى إليه كل إنسان ... وإن لم يدركه.

فإن سألت أحدهم: ماهو النجاح؟ نظر إليك متردداً متـسائلاً محـاولاً إيجاد تصور للنجاح الذي هو هدف حياته.. فلا يجد إلا كلمات عامـة وصورة باهتة لما يسعى إليه هو شخصياً مما يظنـه نجاحـاً حـسب مقاييسه.

مفهوم النجاح يختلف من شخص لآخر، ومن مجتمع لآخر، ومن ثقافة لأخرى.. إلا أنه من المتفق عليه أن النجاح في حقيقته هـو تحقيـق الرسالة أو الهدف من الحياة، وإنما تختلف صوره ودرجاته بـاختلاف الرسالة أو الهدف.

فلننظر إلى مفهوم النجاح، أو دعنا نقول إلى حقيقة الرسالة في الثقافات الغربية..

لما كان الهدف هو تحقيق الرفاهية والمتعة للإنسان، سواء النفـسية أو المادية، وإثبات قدرته على السيطرة على نفسه وعلى البيئة المحيطـة به، جاءت معايير النجاح متمثلة في مدى التفوق في العمل، والحصول على المال، وتحقيق الذات، وإشباع الرغبات على جميع الأصعدة، مما يؤدي في النهاية إلى الشعور بالسعادة والرضا ﴿إِنَّ ٱلَّذِينَ لَا يَرْجُونَ لِقَآءَنَا وَرَضُواْ بِٱلْحَيَوٰةِ ٱلدُّنْيَا وَٱطْمَأَنُّواْ بِهَا وَٱلَّذِينَ هُمْ عَنْ ءَايَـٰتِنَا غَـٰفِلُونَ ﴿٧﴾ أُوْلَـٰٓئِكَ مَأْوَىٰهُمُ ٱلنَّارُ بِمَا كَانُواْ يَكْسِبُونَ ﴿٨﴾﴾ يونس؛ حيث يظن المرء أنه ملك زمام الأمور، وأصبحت له اليد العليا في السيطرة على

نفسه وعلى من حوله. وأوضح دليل على ذلك ظهور ورواج فكرة سيطرة العقل وقدرته على إحداث الأمور بقوة الفكر التي تخرج على هيئة ذبذبات تؤثر في الكون وتغيِّر فيه، أو ما يسمونه "قانون الاجتذاب Law of Attraction"، وهذه الفكرة تبلورت في فيلم "The Secret" والذي لاقى نجاحاً منقطع النظير شرقاً وغرباً.

فهل تساءلوا مرة: هل هذا مما يرضي الله؟

هل من أجل ذلك استخلفنا الله في الأرض؟

في الإسلام المسألة تختلف جذرياً..

فإن كنا لا ننكر كثيراً من هذه الأفكار، ونتفق معهم في كثير من الأساليب العلمية لتحقيق الهدف والوصول للنجاح، بل ونأخذ منهم وعنهم ما ينفعنا ... إلا أن نظرتنا للأمر تأتي من منظور مختلف كل الاختلاف.

فالمسلم – حامل الأمانة والمكلف بالخلافة – مطالب بتحقيق النجاح والفلاح؛ لأن "المؤمن القوي أحب إلى الله من المؤمن الضعيف". وهو في سعيه لإعمار الأرض، إرضاءً لله وتنفيذاً لأوامره، يوفر أيضاً الرفاهية في الحياة ويستمتع بالطيبات التي ما حرمها الله ولكن ... كهدف ثانوي لا كرسالة للحياة.

لقد آمن الغرب برسالته وسعى لها سعيها، وضع هدفه نصب عينيه لأنه مرتبط برغبات النفس وشهواتها، فنجح وتفوق وأدى الرسالة وحقق الهدف.

أما نحن ... فقد تاه منا الهدف الأساسي فضاع الهدف الثانوي، فتخلفنا وفقدنا الثقة في أنفسنا وفي ديننا، ما بين مقلِّد أعمى، وبين رافض لأخذ ما ينفعنا من العلوم الغربية الحديثة.

نتيجة لما سبق نجد أننا يجب بادئ ذي بدء أن نختار رسالتنا في الحياة أو غايتنا "**Mission**"، وعلى هذا سنحاول أن نتلمس ونفهم معاً السبب الذي من أجله وجدنا في الدنيا وما المطلوب منا فعله.

معرفة الغرض من الخلق

حصر الله تعالى الغرض من خلق الإنس والجن في (إِلَّا لِيَعْبُدُونِ) من قوله تعالى ﴿ وَمَا خَلَقْتُ الْجِنَّ وَالْإِنسَ إِلَّا لِيَعْبُدُونِ ﴿٥٦﴾ ﴾ الذاريات، وهي تتضمن أمرين:

الأول: العبادة كفعل؛ وهي تعني الطاعة بحب. وهذه الآية كان سيدنا عبد الله بن عباس رضي الله عنهما يقرأها (إلا ليعرفون) وكان يظن أنها هكذا أنزلت، فاتفق علماء التفسير أن العبادة هنا تعني المعرفة، فحيث أن العبادة تعني الطاعة بحب، فكيف يطيع المخلوق بِحُرّ إرادته واختياره من لا يحب؟ وكيف يحب من لا يعرف؟ فسبحانه وتعالى يعرفنا به وبصفاته وأسمائه وأفعاله من خلال ما ذكره في كتابه الحكيم، وورد على لسان نبيه ورسوله الخاتم صلى الله عليه وآله وصحبه وسلم، ومن خلال ما أوجده حولنا من مخلوقاته، وما يورده ويجريه من أحداث.

الثاني: العبودية من حيث هي صفة للمخلوق؛ فتوضح الموقف الذي ينبغي أن يقفه المخلوق من ربه؛ وهو موقف العبد من سيده. فلو كانت هناك صفة أشرف من صفة العبد لوصف الله بها رسوله الخاتم في أعظم رحلة في تاريخ بني آدم، والتي أوقف فيها أشرف خلقه أعظم وأشرف موقف حين خاطبه الله فوق سبع سماوات في رحلة الإسراء والمعراج فقال تعالى:﴿ سُبْحَٰنَ ٱلَّذِىٓ أَسْرَىٰ بِعَبْدِهِۦ لَيْلًا مِّنَ ٱلْمَسْجِدِ ٱلْحَرَامِ إِلَى ٱلْمَسْجِدِ ٱلْأَقْصَا ٱلَّذِى بَٰرَكْنَا حَوْلَهُۥ لِنُرِيَهُۥ مِنْ ءَايَٰتِنَآ ۚ إِنَّهُۥ هُوَ ٱلسَّمِيعُ ٱلْبَصِيرُ ﴾ الإسراء.

لذلك إذا نظرنا لكل ما فرضه الله تعالى من فرائض، ونهى من نواهٍ، وأجرى من مقادير، لوجدناها كلها تؤدي بالمخلوق لاتخاذ موقف واحد، موقف العبد، كأنه تعالى يطلب منه ويقول له:

كُـــنْ عـــبـــداً

ولكن قد يتساءل البعض، إن كان الله تعالى قد قصر الغرض من خلقه لنـــا علـــى العبادة، فما علاقة الآية السابقة بقوله تعالى ﴿ إِنِّى جَاعِلٌ فِى ٱلْأَرْضِ خَلِيفَةً ﴾ البقرة٣٠؟

إذا نظرنا بعمق إلى هذه الآية والآية الأخـــرى ﴿ وَمَا خَلَقْتُ ٱلْجِنَّ وَٱلْإِنسَ إِلَّا لِيَعْبُدُونِ ﴿٥٦﴾ ﴾ لوجدنا أن الخلافة الحقة لا تأتي إلا بالعبودية الحقة وكنتيجة لها.

نفهم من قوله تعالى ﴿ إِنِّى جَاعِلٌ فِى ٱلْأَرْضِ خَلِيفَةً ﴾ أن الخليفة هو الذي يقوم بتنفيـــذ واتباع النظام الذي وضعه المستخلف. لذا فالخلافة تعني القيام بتنفيـــذ نظـــام الله، وإتباع نواميسه التي وضعها بغير إفساد للأرض. فإذا كانت العبادة هي الغـــرض

للأرض. فإذا كانت العبادة هي الغرض من الخلق، فالخلافة هي الوظيفة المناط بتنفيذها للعبد الذي هو المخلوق ليكون عبدا مطيعا لخالقه. فهل هناك من البشر من هو أشد حرصاً على تنفيذ مراد الله ممن هو متحقق بالعبودية والطاعة والحب؟

فالغرض من الخلق يحدد لنا كمسلمين الهدف المطلوب من كل منا في الحياة وهو أن يتخذ موقف العبودية، أما القيام بأمانة الخلافة فهي المهمة أو الوظيفة المناطة بنا. ولكن كل امرئ، سواءً كان مسلماً أو غير مسلم، له حرية اختيار الهدف وشكل الوظيفة التي يحددها لنفسه لقوله تعالى ﴿ فَمَن شَآءَ فَلْيُؤْمِن وَمَن شَآءَ فَلْيَكْفُرْ ﴾ الكهف: ٢٩، وقوله تعالى ﴿ لَآ إِكْرَاهَ فِي ٱلدِّينِ قَد تَّبَيَّنَ ٱلرُّشْدُ مِنَ ٱلْغَيِّ ﴾ البقرة: ٢٥٦، وإنما حاولنا في البداية أن نبين ونوضح الاتجاهات وسوف نتناول في هذا الكتاب الأدوات التي يمكن لأي إنسان أن يستخدمها ليحقق النجاح في حياته والتي تعينه على تحقيق هدفه الأسمى أو رسالته التي اختارها لنفسه في الحياة، بدءاً بمعرفة نفسه وإدارة ذاته وحتى التعامل مع الآخرين.

وتذكر.. النجاح ليس محطة نصل إليها .. النجاح هو الطريق ذاته .. هو رحلة الحياة ..

النجاح نحمله بداخلنا!

انتبه أيها الإنسان

لأنك أيها الإنسان أعظم مخلوقات الله، كما نعلم نحن المسلمون، ولأنك مناط بك القيام بوظيفة عظمى، فقد أعطاك الله قدرات ربما لا تعلمها

انتبه أيها الإنسان

لأنك أيها الإنسان أعظم مخلوقات الله، كما نعلم نحن المسلمون، ولأنك مناط بك القيام بوظيفة عظمى، فقد أعطاك الله قدرات ربما لا تعلمها عن نفسك، ولكنها بدأت تتكشف حتى لعلماء الغرب غير المسلمين لأنه سبحانه وتعالى أخبر بذلك في كتابه ﴿ سَنُرِيهِمْ ءَايَٰتِنَا فِى ٱلْءَافَاقِ وَفِىٓ أَنفُسِهِمْ حَتَّىٰ يَتَبَيَّنَ لَهُمْ أَنَّهُ ٱلْحَقُّ ﴾ فصلت: ٥٣، نجد ذلك في كتاب "أنتوني روبينز" الرائع "أيقظ العملاق داخلك" "Awaken the Giant Within"، وفي كتابه الآخر "Unlimited Power" مثلاً وكذلك كما ذكرنا من قبل في فيلم "The Secret" الذي أصبح مثار اهتمام وحديث الناس على اختلاف أعمارهم وثقافاتهم. إننا وإن كنا نتفق معهم في وجود القدرات الخاصة الموجودة في الإنسان، ونعلم أنهم يستخدمون قوانين لله وضعها في الإنسان وفي الكون في إحداث ما يريدون، إلا أننا نختلف معهم من حيث أنهم يقولون أنها قدرات لا حد لها وللإنسان مطلق الحرية في إحداث ما يشاء كيف يشاء وقتما يشاء، ونسوا أنه لا حول ولا قوة إلا بالله، وأنه لا يحدث في ملكه شئ إلا بإذنه.

فهل ترى في نفسك القدرة على مواصلة الطريق على النجاح؟

إن كانت الإجابة "نعم" فأول خطوة عليك القيام بها هي خلق الرغبة في تحقيق النجاح في داخلك وشحذ الإرادة والعزيمة.

فالنجاح لا يأتي إلينا وإنما نذهب نحن إليه ...

الجزء الأول: إدارة الذات



إعرف نفـسك

ماذا يفعل الرئيس التنفيذي حين يتسلم إدارة شركة جديدة؟ هل يضع على الفور الأهداف والخطط وبرامج التطوير؟ أم أن أول ما يقوم به الرئيس الجديد هو التعرف على الشركة من حيث إمكانياتها الفنية والإدارية والمالية وكذلك العاملين وقدراتهم وكفاءاتهم ورغباتهم، إذ لا يمكنه إدارة كيان لا يعرفه.

وبعد أن يتعرف الرئيس الجديد على الشركة من الداخل، يبدأ في دراسة البيئة الخارجية المحيطة بها لاستغلال الفرص وتجنب التهديدات والسير بها في الاتجاه الصحيح نحو النجاح، وذلك عن طريق ما يسمى بالتخطيط الاستراتيجي وتحديداً ما يعرف بـــ SWOT Analysis .

كذلك المرء في سبيله لإدارة ذاته لابد له من معرفة نفسه أولاً، ودراسة البيئة التي يعيش فيها ثانياً للتعرف على نقاط القوة والضعف فيها وليتمكن من تحديد الفرص التي في الأفق وتَبيُن التهديدات التي قد تعوق طريقه إلى النجاح؛ أي أن يقوم المرء بتحليل نفسه وبيئته SWOT Yourself.

ولكن .. قبل أن تبدأ .. اعلم أنه إذا كانت الصنعة تنم عن براعة الصانع فأنت أيها الإنسان من صنع الخالق سبحانه وتعالى – وحاشى لله أن يوكل إليك الخلافة دون أن يضع فيك من القدرات ما يمكنك من القيام بهذه الوظيفة على أكمل وجه وهو القائل ﴿أَلَمْ تَرَوْا أَنَّ اللَّهَ سَخَّرَ لَكُم مَّا فِي السَّمَاوَاتِ وَمَا فِي الْأَرْضِ وَأَسْبَغَ عَلَيْكُمْ نِعَمَهُ ظَاهِرَةً وَبَاطِنَةً وَمِنَ النَّاسِ مَن يُجَادِلُ فِي اللَّهِ بِغَيْرِ عِلْمٍ وَلَا هُدًى وَلَا كِتَابٍ مُّنِيرٍ ﴿٢٠﴾﴾ لقمان. فأطلق لخيالك العنان

ولا تضع حواجز وهمية وأسقف زجاجية لتحبس نفسك في سجن الوهم الذي صنعته بنفسك عن نفسك. وما الفارق بين الناجحين الأكثر فاعلية وغيرهم إلا حجج واهية وركون إلى الراحة تحول بينهم وبين تحقيق النجاح الذي رفضوا أن يؤمنوا به. كن إيجابياً واسع الأفق واخرج من منطقة الراحة والاستكانة الضيقة إلى رحابة مناطق الجد والعمل.

فإذا عزمت فتوكل على الله وابدأ الآن في رسم المربع التالي:

١- نقاط القوة (**Strengths**) ما هو الشئ الذي تحسن اداءه؟ ما هي الموارد الفريدة التي يمكنك الاعتماد عليها؟ ما هي نقاط قوتك من وجهة نظر الآخرين؟	٢- نقاط الضعف (**Weaknesses**) ما هو الشئ الذي يحتاج لتحسين؟ ما هي الموارد التي تنقصك؟ ما هي نقاط ضعفك من وجهة نظر الآخرين؟
٣- الفرص (**Opportunities**) ما هي الفرص المطروحة أمامك؟ ما هي الاتجاهات التي يمكنك الاستفادة منها؟ ما هي نقاط القوة التي يمكنك تحويلها إلى فرص؟	٤- التهديدات (**Threats**) ما هي الاتجاهات التي تمثل تهديداً لك؟ ما هو حجم المنافسة في السوق؟ ما هي نقاط الضعف التي تعرضك لتهديدات؟

١- في المربع الأول اكتب **نقاط القوة** التي تراها في نفسك واضحة أمامك... اكتب وأنت واثق مما تكتب..

مؤهلاتك العلمية، مهاراتك الفنية والإدارية، قدراتك الشخصية...

٢- في المربع الثاني اكتب **نقاط ضعفك** .. كن أميناً مع نفسك .. واعلم أن أخطر نقاط الضعف هو التفكير السلبي الذي يثبط الهمم ويعرقل كل تقدم.

٣- في المربع الثالث استقرئ الواقع من حولك، وحلل البيئة التي تعيش فيها لتتلمس الفرص التي عليك اغتنامها لتحقيق النجاح...

ما يحدث في بلدك، التغيرات العالمية وتأثيرها على الاقتصاد المحلي، الثقافة المحلية والاتجاهات الجديدة ...

٤- في المربع الرابع – ومن خلال قراءتك للواقع – حدد التهديدات التي قد تعرقل طريقك...

قد تكون معوقات سياسية .. اقتصادية .. قانونية ... اجتماعية

والآن ... كيف ترى نفسك؟

إذا سرتك نقاط قوتك فاعلم أنها هبة من الله، وأنه لا حول ولا قوة إلا بالله، واحمده عليها..

وإن ساءتك نقاط ضعفك فكلنا بشر، وقد خلقنا الله وفينا ضعفاً، وخلق الذكر والأنثى ليتكاملا، وجعلنا شعوباً وقبائل لنتعارف. فالاختلاف رحمة، والتعاون والتكامل سنة الحياة، حتى أن كبريات الشركات في العالم الآن تندمج لتستفيد من نقاط القوة عند الطرف الآخر ولتخفيف آثار نقاط الضعف لديها.فالنجاح ليس عملاً فردياً، ولا ينجح أحد بمعزل عن الجماعة، وإنما الناجح من يوظف نقاط قوته ونقاط القوة لدى الآخرين للتغلب على نقاط ضعفه وتحقيق النجاح الذي ينشده.

هل اتضحت الصورة أمامك؟ وعرفت نفسك؟ هل وجدت نفسك أضعف مما كنت تظن؟ أم أن كلك مزايا ولست في حاجة لأن تكمل معنا المشوار في هذا الكتاب؟

إن أول ما يتبادر للذهن – وهو رأي الكثيرين – هو أن يعكف الإنسان على تطوير نفسه بتحسين نقاط ضعفه حتى يزداد قوة، ويصبح أقدر على المنافسة والتفوق.

والحقيقة أن لكل منا دوره في الحياة، و"كل ميسر لما خلق له"، فما خلقنا الله لنكون كلنا زعماء أو علماء أو أطباء، إنما لنقوم بالمهمة التي أوجدنا الله من أجلها مهما كان الشكل الظاهري للوظيفة التي نقوم بها؛ والدليل على ذلك ما أخبرنا به نبينا صلى الله عليه وسلم من أن عمل المرأة في بيتها يعادل عمل المجاهد في سبيل الله. وما دام كل امرئ ميسر لما خلق له، فلابد وأن يكون مؤهلاً من قبل الله سبحانه وتعالى بالإمكانيات والقدرات التي تمكنه من ذلك.

لذلك عليك أن تكتشف إمكانياتك وقدراتك ونقاط القوة فيك وتبدأ بها أولاً فتطورها وتحسنها حتى تثَبِت خطاك على طريق النجاح. لا تنظر لغيرك، ولا تحاول أن تكون غير ما أراده الله لك، بل اسع لتحويل نقاط القوة إلى فرص لتحقيق النجاح، وهذا يجعلك أكثر تفاؤلاً وإيجابية مما يسرع من خطواتك على الطريق.

أما نقاط الضعف فهما صنفان: صنف يعوقك عن السير، ويقلل من استفادتك من نقاط قوتك، كالكسل والتسويف وقلة التنظيم والسلبية، وهي صفات يجب التخلص منها، والصنف الثاني يتعلق بقدراتك التي وضعها الله فيك فلا تحاول مثلاً – إذا كنت ضعيف البنيان – أن تنافس

أبطال رفع الأثقال، أو أن تعمل عملاً يحتاج لقوة بدنية لتعوض إحساساً بالنقص لديك، أو أن تصمم على دراسة الرياضيات والفيزياء رغم ميولك الأدبية الواضحة، لمجرد أنك يجب أن تصبح مهندساً كأبيك أو أخيك؛ فليس هذا نقصاً ولا لذاك خلقت، فإن كنت ضعيف الجسم، فلابد وأن لديك قدرات ذهنية تمكنك من التميز في الدراسات والإبداع الفكري، وإن كنت ذا ميولاً أدبية فعليك أن تنمي قدراتك وتستشعر الوظيفة التي من أجلها خلقت، ولا تعطي ظهرك للنعم التي أنعم الله عليك بها، وتركض وراء وهم حبست نفسك فيه يأخذك من فشل إلى فشل فتضيع الفرص، وتتهم الحظ والقدر وغير ذلك مما لا يرضي الله من سوء الظن به وباختياره لك.

بعد ذلك إبدأ في النظر حولك، وفي ضوء تحليلك للفرص والتهديدات، ومن خلال نقاط قوتك وضعفك، تقدم إلى الأمام واختر لنفسك الهدف أو الأهداف التي تريد تحقيقها، ولا تنس رسالتك في الحياة!

حـــدد هـــدفـــك

أهمية تحديد الأهداف:

في قصة أليس في بلاد العجائب، بينما كانت أليس تسير، وصلت إلى مفترق طرق، وهناك التقت بالقط شيشاير فسألته:

في أي طريق أسير؟

فرد: أليس! هذا يتوقف على المكان الذي تريدين الذهاب إليه.

فقالت: ليس لي هدف معين للوصول له.

فهز كتفيه وقال: إذاً لا فرق في اختيار أحد الطرق، فكل الطـرق تؤدي إلى اللا هدف!

ما أريد إيصاله من خلال هذه القصة، أن أوضح من خلال مثـال، أن تحديد الأهداف، ووضوح الطريق الذي ستسلكه لتحقيـق الأهـداف، عاملان هامان للوصول إلى النجاح، وأن عدم تحديد الأهداف يـؤدي إلى عدم وضوح الطريق، بل ويؤدي إلى التـشتت وعـدم التركيـز وتضييع الوقت في ما لا فائدة منه.

إذاً فأول خطوة في الطريق إلى النجاح، بعد ما عرفت نفـسك، هـو تحديد الهدف...

والنجاح في تحقيق الهدف يتوقف على النجاح في تحديد الهدف...

فلا تستهين بهذه الخطوة ولا تستكثر عليها الوقت والجهد!

ولا تستعظم هدف .. فالهدف ما هو إلا حلم .. حددت له موعداً!

فإن كانت الحياة تستحق أن نعيشها فأنت تستحق أن تعيش الحياة التي تحلم بها..

ولا تنس أنك حامل الأمانة والموكل بالخلافة!

فاجعل أحلامك عظيمة و لا تخش الفشل.. إنما ذلك من عـدم فهمـك لدور الفشل في تحقيق النجاح .. الفشل هو مرحلة من مراحل النجاح، فجميع الناجحين مروا بسلسلة من الفشل في حياتهم .. و لكنهم صبروا وصابروا، وتعلموا منها، ولم يفقدوا إيمانهم.

كيف تحدد هدفك؟

كلنا يحلم برحلة إلى مدينة الأحلام، وأول خطوة على الطريــق هــي الحصول على خريطته وتحديد المسار.. كذلك أول خطوة في تحويـن حلمك إلى هدف هو وضع الخريطة؛ أي أن تمـسك بقلمــك وتــضع أهدافك على الورق.

الخطوة الأولى: حدد القيم الرئيسية والعناصر الأساسية التي تجعل من حياتك حياة ناجحة

لا يوجد هدف صحيح وهدف غير صحيح، وإنما هناك هدف مـرتبط بقيمك الشخصية والعناصر الأساسية التي تحقق – من وجهة نظرك – الحياة الناجحة (رسالتك في الحياة).

فاسأل نفسك: ما هي القيم التي تبني عليها حياتك؟ وما هــي الـدوافع التي تحركك؟ هل هي:

- رضا الله في الدنيا والآخرة،
- الثروة والسلطة والمتعة،
- النجاح في العمل والوصول لأعلى المناصب،
- الاحترام والعلم،
- خدمة المجتمع والناس،

- التوازن في تحقيق حياة كريمة والنجاح في العمل والصحة الجيدة والأسرة السعيدة...

حدد ورتب الأولويات ..

أكتب وأعد القراءة وتأكد من اقتناعك التام بما توصلت إليه.

الخطوة الثانية: حدد أهدافك الرئيسية حسب الأولويات

كلما كانت أهدافك وثيقة الارتباط برسالتك في الحياة – إن كنت قد توصلت إلى تحديدها – وبقيمك وأولوياتك في الحياة كلما زادت احتمالات تحقيقها، فكن أميناً مع نفسك، وتذكر قوله تعالى

﴿ ضَرَبَ ٱللَّهُ مَثَلًا رَّجُلًا فِيهِ شُرَكَآءُ مُتَشَٰكِسُونَ وَرَجُلًا سَلَمًا لِّرَجُلٍ هَلْ يَسْتَوِيَانِ مَثَلًا ۚ ٱلْحَمْدُ لِلَّهِ ۚ بَلْ أَكْثَرُهُمْ لَا يَعْلَمُونَ ﴿٢٩﴾ ﴾ الزمر، فلا تضع أهدافاً تخالف حقيقة ما بداخلك إرضاءً للناس أو تحايلاً على النفس أو لأنها أهداف جيدة ومحترمة، ولا تضع أهدافاً متعارضة مع بعضها البعض.

تخيل أنك وصلت إلى هدفك كأنه حقيقة أمام عينيك، ونمِّ رغبتك الأكيدة في تحقيقه، واجعل من ذلك المحرك الذي يشحذ همتك وإرادتك، فلا تفتر، ولا تيأس، ولا تخش العثرات وكن واثقاً بالله.

مرة أخرى.. اكتب أهدافك.. اكتبها بصورة تفصيلية وإيجابية، عبِّر عنها كأنها في الوقت الحاضر، ولا تقل: سوف.... أبداً، فهي حاضرة أمام عينيك لا تغيب. واعلم أن الفرق بين الحلم والهدف هو أن الهدف لابد أن يكون واضحاً، ومحدد المدة، وقابلاً للقياس.

الخطوة الثالثة: اكتب الخطوات العملية للتنفيذ

ضع الخطة أو الخطوات العملية في جدول زمني، واكتبها أيضاً في صورة واضحة قابلة للقياس.

إن تحقيق خطوة بعد خطوة على الطريق يساعد على دعم الشعور بالإنجاز، ويزيد من الثقة في النفس والحماس لمزيد من النجاح.

ومن أجل ذلك ضع خطتك في مكان قريب منك، في حجرة نومك، في مكتبك، على المرآة.

راجع الخطة يومياً، وعند كل خطوة تخطوها إسأل نفسك إن كانت هذه الخطوة تقربك من هدفك أم لا؟ واطرد جميع الأفكار السلبية من ذهنك.

واعلم أن أعدى أعداء الفشل هو المثابرة، والمثابرة هي المصابرة؛ بمعنى الصبر بإصرار على تحقيق شيء ما، والمثابرة لا تأتي من الثقة بالنفس، بل تأتي من الثقة بالله وحسن الظن به.

الخطوة الرابعة: اسألوا أهل الذكر

لا يحقق أحد أحلامه في جزيرة منعزلة، فالإنسان كائن اجتماعي ويحتاج للعيش وللعمل في جماعة. فاختر لنفسك من يعينك ويشجعك وينصحك بشرط أن يكون من أهل الثقة والهمة العالية، فما خاب من استشار بشرط أن تحافظ على ثقتك في تحقيق أهدافك، وعلى مثابرتك وإيجابيتك، وأن تمسك بزمام الأمور، ولا تلتفت لمن ينشر الإحباط والذبذبات السيئة ويثبط الهمم، بل لا تشاركه أصلاً في أحلامك.

وأخيراً وليس آخراً فإن عملية تحديد الأهداف لا تنتهي هنا، إنما هــي عملية مستمرة متجددة، فما أكثر متغيرات الحياة، فالتغيير هو الثابــت الوحيد في الحياة لأنه سمة جميع المخلوقين؛ إذ أن الدائم الباقي الذي لا يتغير هو الله سبحانه وتعالى فقط. وتبعاً لتلك الحقيقة، فــنحن ننمــو ونتعلم ونكتسب الخبرات ونتغير ونصحح من نياتنا وقيمنا وأهدافنا كلما ازددنا علماً. فعلى الإنسان أن يتحلى بالمرونة ليواكب التغيير ويتحايل على المصاعب فيعيد تقييم نفسه وأهدافه وحياته كلها بصفة مــستمرة وبأمانة مطلقة.

وفي النهاية عليك أن تتمسك بالتفكير الإيجابي، وأن تطلــب مــن الله وتدعوه وأنت موقن بالإجابة يستجيب لك الكون بأكمله، فتــرى مــن عجائب قدرة الله ما يذهلك في نفسك وفيمن حولك، وكل ذلك يحــدث وأكثر منه إذا بنيت أمورك كلها على حسن الظن بالله!

سنضرب مثالاً، قد تكون فيه بعض الفكاهة ولكنه يصلح لاختيار رسالة الحياة وكيفية وضع الأهداف لتحقيقها.

سنفترض أن شخصاً قرر أن رسالته في الحياة "أن يكون غنيــاً بأقــل مجهود وأسرع وقت"، فستكون القيم والأخلاقيات المناسبة له هي:

- إللي معاه قرش يساوي قرش.
- صاحبي هو القرش.
- إللي تغلب به، العب به.

وتكون الأهداف التي يجب أن تتحقق ليتم له تحقيق رسالته في الحياة:

- تعلم أصول النصب والخداع.
- تعلم قواعد الغش.

- تعلم أصول السرقة.
- تعلم قواعد "كيف تكون راشيا ومرتشيا".
- تعلم كيف تكون بلا قلب أو عواطف.
- تعلم التخطيط والتنظيم الجيدين.

كل هدف من هذه الأهداف توجد مجموعة من الأساليب لتنفيذه وتحقيقه.

ولنأخذ أحدها كمثال:

تعلم أصول النصب: يستلزم تعلم حسن المظهر، والحديث المعسول بصورة راقية توحي للسامعين برقي المتكلم، وتعلم كيفية جمع المعلومات عن الشخص المستهدف، والقدرة على إيجاد تنظيم معضد ومساعد، القدرة على اللعب بعواطف الآخرين، إيجاد سمعة وهمية لك في مكان تنفيذ العملية، وغير ذلك.

كيف تحقق أهدافك؟

تحدث الكثيرون في الشرق والغرب في عشرات الكتب عن أن الإنسان بداخله قدرات عظيمة وغير عادية، وعن قوة العقل وأثره في تشكيل مستقبل الشخص وما يمكنه الوصول إليه وتحقيقه من أهداف، والقدرة الاتصال والتواصل مع الذات داخلياً ومع الغير خارجياً، مثل كتاب "Mind Powers - How to use and control your unlimited potential" لمؤلفه "Christian Godefroy"، وكتاب "Unlimited Power" لمؤلفه "Anthony Robbins"، وتحدثوا عن استخدام "قانون الاجتذاب Law of Attraction " في كتاب " Law of Attraction " الصادر عن "White Dove Books"، وفيلم " The

"Secret- Law of Attraction" السابق التنويه عنه فـــي المقدمـــة، وملخص قانون الاجتذاب يعني أن الإنسان من خلال ما يـــستقر فـــي فكره وخياله وتصوره، وما يصدر عنه من ردود أفعال عـــن واقعـــه ومستقبله وكل شيء حوله يجتذب إليه أحداث وأمور من نفس نوع ما يعتقد ويتصور. بينما تحدث البعض الآخر عن أن الإنـــسان بداخلـــه عملاق قادر على إحداث تغييرات جوهرية في حياته الشخصية وفـــي الحياة عموماً عن طريق إحداث تغيير دائم ومـــستمر فـــي شخـــصية الإنسان وفي نمط حياته وطريقة تفكيره مثل كتاب " Awaken the Giant Within" لمؤلفه "Anthony Robbins ".

في المنهج الفكري الغربي يقولون أن الإنسان بقوة تفكيـــره، وبقـــدرة عقله، وبقدر اتساع نطاق مشاعره، يـــستطيع عـــن طريـــق التفكيـــر الإيجابي "Positive Thinking"، وباستخدام "قانون الاجتذاب Law of Attraction "، وتحسين وتطوير الإمكانيات والمهارات الشخصية "Personal development"، أن يحدد مستقبله، ويحدد ويحصل على ما يريده ويتخيله من مال ومستقبل، وصحة وعلاج لما يطرأ عليه من أمراض، وأيضاً يغير الناس حوله لكي يتعاملوا معه بالـــصورة التـــي يحبها ويريدها؛ أي أنه بعلمه وبحوله وقوته الشخصية يحدد ويختار ما يريد ويرى أنه الأصوب له، والذي يحقق له ما يريده من أهداف فـــي حياته بصرف النظر عن أسلوب أو طريقة الحصول على ذلك، وهـــل هو الأمثل له أو يكون عكس ذلك لأنه هو من يخلق مستقبله بقوة عقله وإرادته الحرة، ولا يبحث عن أثر ذلك على من سواه وهل هذا يمكن

أن يرضي الله أم لا، لأنه لا يفكر في وجود يوم للحساب أمام الله آت لا محالة.

أما في الفكر الإسلامي فالأمر مختلف من حيث المنظور ومنهج التناول، ولكن هذا لا يعني أننا لا نستخدم بعض الأدوات والأساليب العلمية والتنظيمية في الفكر الغربي؛ فالمعرفة الإنسانية كلٌ واحدٌ متكامل، نأخذ منها ما يوافق الشرع من قواعد وأساليب وأدوات، ونترك ما يتعارض مع شرع الله تعالى لقول رسول الله صلى الله عليه وسلم (الكلمة الحكمة ضالة المؤمن، فحيث وجدها فهو أحق بها)[1].

نجد من حيث المنظور ومنهج التناول:

١. أن المسلم يعلم أن الإنسان مخلوق عظيم كرَّمه الله تعالى، وأعطاه قدرات وإمكانيات هائلة تؤهله للقيام بوظيفته كخليفة في الأرض كما أوضحنا ذلك باختصار في المقدمة.
٢. يعلم أنه نتيجة لأن عليه أن يكون عبداً لله تعالى في كل أحواله عليه أن يطبق باستمرار لا حول ولا قوة إلا بالله؛ فإذا فعل شيئاً كان بالله وبسم الله الرحمن الرحيم.
٣. يطلب منه تعالى كل صغيرة وكبيرة لقول رسول الله صلى الله عليه وسلم (ليسأل أحدكم ربه حاجته كلها حتى يسأله شسع نعله إذا انقطع)[2]، ويكون موقناً بأن الله تعالى سيجيب دعوته لقول رسول الله صلى الله عليه وسلم (ادعوا الله وأنتم موقنون بالإجابة، واعلموا أن الله لا يستجيب دعاء من قلب غافل لاه) الترمذي

---

[1] أخرجه الترمذي وابن ماجة عن أبي هريرة وقال السيوطي: حسن.

[2] الترمذي وابن حبان في صحيحه عن أنس وقال السيوطي: صحيح.

والحاكم في المستدرك عن أبي هريرة، ولأحمد نحوه عن عبد الله بن عمر رضي الله عنهما.

٤. إذا أراد شيئاً طلبه أولاً من الله ثم استخاره فيه، ما لم يكن من المأمور به شرعاً سواءً على سبيل الوجوب أو الاستحباب مثل أفعال بر الوالدين؛ فهذا لا يستخار فيه، يقول تعالى ﴿ وَرَبُّكَ يَخْلُقُ مَا يَشَاءُ وَيَخْتَارُ مَا كَانَ لَهُمُ الْخِيَرَةُ سُبْحَانَ اللَّهِ وَتَعَالَى عَمَّا يُشْرِكُونَ ﴿٦٨﴾ ﴾ القصص، لأن الله يعلم ونحن لا نعلم الغيب، ويقول تعالى ﴿ وَعَسَى أَنْ تَكْرَهُوا شَيْئًا وَهُوَ خَيْرٌ لَكُمْ وَعَسَى أَنْ تُحِبُّوا شَيْئًا وَهُوَ شَرٌّ لَكُمْ وَاللَّهُ يَعْلَمُ وَأَنْتُمْ لَا تَعْلَمُونَ ﴿٢١٦﴾ ﴾ البقرة.

٥. يحسن الظن بالله، ويثق تمام الثقة أنه تعالى سيختار له الأفضل وما يصلحه في الدنيا والآخرة لأن الحديث القدسي التالي هو أصل "قانون الاجتذاب "Law of Attraction" (إن الله تعالى يقول: أنا عند ظن عبدي بي، إن خيراً فخير، وإن شراً فشر)[1].

٦. يأخذ بعد ذلك بجميع ما يستطيعه ويمكنه من أسباب ووسائل لتحقيق الهدف الذي يطلبه، فقال تعالى عن وجوب العمل والأخذ بالأسباب ﴿ وَقُلِ اعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ ﴾ التوبة: ١٠٥. وعن أمير المؤمنين الفاروق عمر بن الخطاب، كما أخرج الترمذي، أنه قال: لما نزلت هذه الآية: {فمنهم شقي وسعيد} سألت رسول اللّه صلى اللّه عليه وسلم، فقلت: يا نبي اللّه، فعلى ما نعمل على شيء قد فرغ منه، أو على شيء لم يفرغ منه؟ قال (بل على

[1] الطبراني في الأوسط وأبو نعيم في الحلية عن واثلة وقال السيوطي صحيح.

شيء قد فرغ منه وجرت به الأقلام يا عمر ولكن كل ميسر لما خلق له)، أما عن وجوب إتقان العمل وإحسانه فقد قال صلى الله عليه وسلم (إن الله تعالى كتب الإحسان على كل شيء؛ فإذا قتلتم فأحسنوا القتلة، وإذا ذبحتم فأحسنوا الذبحة، وليحد أحدكم شفرته، وليرح ذبيحته)[1].

٧. من ضمن الأسباب والوسائل التي يمكنه استخدامها أحدث ما توصل إليه الغرب وغيره من أدوات ووسائل تنظيمية ومناهج علمية سنورد بعضها في هذا الكتاب؛ إذ أننا مأمورون كمسلمين أن نسعى لتحصيل العلم لقوله صلى الله عليه وسلم (طلب العلم فريضة على كل مسلم) أخرجه الطبراني في الكبير والأوسط عن أبي مسعود وعن أبي سعيد وعن الحسين بن علي، وفي أي مكان في الأرض لقوله صلى الله عليه وسلم (اطلبوا العلم ولو بالصين، فإن طلب العلم فريضة على كل مسلم)[2]، كما أمرنا الله ورسوله صلى الله عليه وسلم بالتعلم المستمر؛ فيقول تعالى ﴿وَقُل رَّبِّ زِدْنِي عِلْمًا ﴿١١٤﴾﴾ طه، وقال رسوله صلى الله عليه وسلم (إذا أتى علي يوم لا أزداد فيه علماً يقربني إلى الله تعالى فلا بورك لي في طلوع شمس ذلك اليوم)[3].

---

[1] أحمد في مسنده وصحيح مسلم والأربعة [أبو داود، الترمذي، النسائي، ابن ماجه] عن شداد بن أوس وقال السيوطي: صحيح.

[2] العقيلي في الضعفاء وابن عدي في الكامل والبيهقي في شعب الإيمان وابن عبد البر في العلم عن أنس.

[3] الطبراني في الأوسط وابن عدي في الكامل وأبو نعيم في الحلية عن عائشة.

٨. يسير المسلم في سعيه لتحقيق أهدافه بتوازن أو وسطية لأنها سمة الإسلام والمسلمين الأساسية ويمكن إيجازها كما يلي:

إن أكثر البشر تخلقاً بما طلبه الله من عباده سيدنا رسول الله صلى الله عليه وسلم، الذي (كان خلقه القرآن) فهـو الـصورة المثلـى للعبودية لله، ومدحه سبحانه وتعالى في مواضع كثيرة في القـرآن بصفة العبد، وهذا واضح من قوله تعـالى ﴿ وَكَذَٰلِكَ جَعَلْنَٰكُمْ أُمَّةً وَسَطًا لِّتَكُونُوا۟ شُهَدَآءَ عَلَى ٱلنَّاسِ وَيَكُونَ ٱلرَّسُولُ عَلَيْكُمْ ﴾ البقرة: ١٤٣.

يمكننا أن نستنبط من هذه الآية ثلاثة أمور:

الأول: أن أمة المسلمين أمة وسط.

الثاني: أنهم الأمة المثلى التي تقاس عليها الأمم.

الثالث: أن الرسول صلى الله عليه وسلم هو النموذج الأمثل لأمته الذي تقاس عليه الأمة.

نتيجة لذلك يكون هو صلى الله عليه وسلم النموذج الأمثل الـذي يقاس عليه كل بني آدم بما فيهم الأنبياء ﴿ فَكَيْفَ إِذَا جِئْنَا مِن كُلِّ أُمَّةٍۭ بِشَهِيدٍ وَجِئْنَا بِكَ عَلَىٰ هَٰٓؤُلَآءِ شَهِيدًا ﴿٤١﴾ ﴾ النساء.

ولكن ما هي الوسطية التي تميزت بها أمة الإسلام ونبيها صـلى الله عليه وسلم أولاً؟

نحن نعرف أن الإنسان مكوّن من روح ونفس وجسد وقلب وعقل، وسبحانه وتعالى حين خلق الإنسان في أحسن تقويم جعلـه فـي صورة توازنية مثلى، كل له دور وواجب وحق. والمطلوب منـا في الرحلة الأرضية (رحلة العودة إلى أحسن تقويم) هو إعطاء كل

مكون من هذه المكونات حقه ودوره في حدود نسبته المثلى ولا يتجاوز دوره ويجور على دور غيره مثلا، أو العكس، أي يضعف دور أحدها حتى لا يمكنه القيام بما هو منوط به؛ فلا نستخدم العقل حين يجب استخدام القلب أو العكس، ولا نطيع الجسد في شهواته على حساب الروح، وفي تعاملاتنا مع الغير يجب أن نعطي كل ذي حق حقه، يقول تعالى ﴿ وَٱلسَّمَآءَ رَفَعَهَا وَوَضَعَ ٱلْمِيزَانَ ﴿٧﴾ أَلَّا تَطْغَوْا۟ فِى ٱلْمِيزَانِ ﴿٨﴾ وَأَقِيمُوا۟ ٱلْوَزْنَ بِٱلْقِسْطِ وَلَا تُخْسِرُوا۟ ٱلْمِيزَانَ ﴿٩﴾ ﴾ الرحمن.

وسبحانه وتعالى حين وصف نوره وشبهه بالشجرة المباركة وصفها بأنها لا شرقية ولا غربية ﴿ ٱللَّهُ نُورُ ٱلسَّمَٰوَٰتِ وَٱلْأَرْضِ ۚ مَثَلُ نُورِهِۦ كَمِشْكَوٰةٍ فِيهَا مِصْبَاحٌ ۖ ٱلْمِصْبَاحُ فِى زُجَاجَةٍ ۖ ٱلزُّجَاجَةُ كَأَنَّهَا كَوْكَبٌ دُرِّىٌّ يُوقَدُ مِن شَجَرَةٍ مُّبَٰرَكَةٍ زَيْتُونَةٍ لَّا شَرْقِيَّةٍ وَلَا غَرْبِيَّةٍ يَكَادُ زَيْتُهَا يُضِىٓءُ وَلَوْ لَمْ تَمْسَسْهُ نَارٌ ۚ نُّورٌ عَلَىٰ نُورٍ ۗ يَهْدِى ٱللَّهُ لِنُورِهِۦ مَن يَشَآءُ ۚ وَيَضْرِبُ ٱللَّهُ ٱلْأَمْثَٰلَ لِلنَّاسِ ۗ وَٱللَّهُ بِكُلِّ شَىْءٍ عَلِيمٌ ﴿٣٥﴾ ﴾ النور؛ بما يعني أنها لا تميل لطرف من الأطراف بل هي في الوسط، فلا تميل للمادية على حساب الروحانية، ولا تميل نحو الروحانية على حساب المادية. وسبحانه وتعالى حين خاطب سيدنا موسى خاطبه من الجانب الغربي ﴿ وَمَا كُنتَ بِجَانِبِ ٱلْغَرْبِىِّ إِذْ قَضَيْنَآ إِلَىٰ مُوسَى ٱلْأَمْرَ وَمَا كُنتَ مِنَ ٱلشَّٰهِدِينَ ﴿٤٤﴾ ﴾ القصص، فكان الذي أوحاه الله إليه شريعة ظاهرة تنظم أمور التعامل لبني إسرائيل، أما حين وصف الحق سبحانه وتعالى حال السيدة مريم

في تعبدها قال أنها انتبذت من أهلها مكاناً شرقياً، بمعنى أنه لا توجد لها معاملات فلا شريعة، ولكن حال روحي تعبدي فقط ﴿ وَٱذْكُرْ فِى ٱلْكِتَٰبِ مَرْيَمَ إِذِ ٱنتَبَذَتْ مِنْ أَهْلِهَا مَكَانًا شَرْقِيًّا ﴿١٦﴾ ﴾ مريم.
أما الرسالة الخاتمة ونبيها وأمته فلهم حال آخر يجمع بين الاثنين – حال توازني – لذلك وصفهم سبحانه وتعالى بأنهم أمة وسطا في حال توازني أمثل متوافق مع كمال نور الله الذي أنزل عليهم.

هذان منهجان لتحقيق الأهداف، فاختر لنفسك ما شئت، وإذا عزمت فتوكل على الله ولا تؤجل عمل اليوم إلى غد؛ فإن أعدى أعداء النجاح إنما هما التسويف والمماطلة في التنفيذ.

أسباب تضييع الوقت:

عوامل تضييع الوقت كثيرة، والوقت من سماته أنه لا يمكن تخزينه فإن لم تغتنمه فاتك إلى غير عودة، ولا يمكن التحكم فيه، ولكن يمكن فقط إدارته وتنظيمه. والكثير من الناس لا يدرك أهمية إدارة الوقت ولا يفكر في البحث في عوامل تضييعه ليتجنبها. لكن الفرد منا إن حاول بقدر الإمكان معرفة هذه العوامل وعمل على إزالتها، ستكون أبرز النتائج وجود وقت فائض يستطيع الاستفادة به في أمور أخرى أكثر أهمية، ونستعرض هنا أبرز عوامل تضييع الأوقات:

١. **عدم وجود أهداف أو خطط**، وهذا يجعل حياة الإنسان متخبطة عشوائية لا تعرف لها هدفاً فلا تركز على أعمال معينة، بل تجرب كل شيء وتعمل كل شيء والنتيجة ألا تنتج أي شيء، ولقد تناولنا وضع الأهداف وأهميتها من قبل.

٢. **التكاسل والتأجيل (التسويف والمماطلة)**، وهما أخطر معوقات إدارة الوقت واستغلاله، حيث أن التأجيل لا يكون مبنياً على سبب حقيقي، بل عادة ما يكون بسبب عدم رغبة الإنسان في إنهاء العمل المراد إنجازه، لذلك كن حازماً مع نفسك ولا تؤجل.

٣. **النسيان**، وهذا يحدث لأن الشخص لا يدون ما يريد إنجازه، فيضيع بذلك الكثير من الواجبات، والكثير من الذين نصحتهم بتدوين أعمالهم ومواعيدهم نجحوا في تجاوز مشكلة النسيان أما من أصر على عدم الكتابة واعتمد على ذاكرته فقط فإنه بالتأكيد

سينسى بعض الأعمال والمواعيد وسيشتت ذهنه في التفكير وتنظيم الكثير من الأعمال.

٤. **مقاطعات الآخرين** وإشغالهم لك بأشياء قد لا تكون مهمة أو ملحة، اعتذر لهم بكل لباقة، فالذي عليك أن تتعلمه هو أن تقول لا لبعض الأمور، وهذا أمر سيجنبك تحمل مسؤوليات أكثر من طاقتك أو أكثر من أن يتسع لها وقتك.

٥. **عدم إكمال الأعمال**، أو عدم الاستمرار في التنظيم نتيجة الكسل أو التفكير السلبي تجاه التنظيم، وكثيراً ما نجد شخصاً يقوم بالشروع في إنجاز عمل ما أو مشروع ثم يتوقف عندما يكمل ٨٠% من العمل، ولم يبق إلا القليل، وهنا يتوقف عن العمل في المشروع وينتقل إلى مشروع آخر ويفعل فيه كفعله في المشروع الأول، وتتراكم المشاريع شبه المنتهية على الشخص. لذلك احرص على انتهائك من عملك بأكمله ثم انتقل للأعمال الأخرى، وهذا يحتاج إلى التركيز فقط.

٦. **سوء الفهم للغير**، مما قد يؤدي إلى مشاكل تلتهم وقتك، وهذه المشاكل منشأها سوء إيصال المعاني إلى الآخر وسوء فهم ما يقصده الآخر، وسوء اختيار الكلمات المناسبة، ومهارة الاتصال بالآخرين تحتاج إلى تدريب وممارسة حتى يحسن الإنسان الاتصال مع الآخرين.

٧. عدم **تنظيم مكان العمل**، وأعني به تراكم الأوراق في المكتب أو الغرفة بدون اتخاذ قرار بشأنها.

ما سبق كان أهم العوامل المضيعة للأوقات، ولعل أخطرها التسويف والمماطلة لأنه مرض يكون في الشخص، ولا يمكن أن يحقق أي نجاح ذو أهمية في حياته بدون معالجته والتخلص منه.

هل أنت من أهل التسويف والمماطلة؟

المماطلة هي أن تقوم بمهمة ليس لها أولوية بدلاً من أن تنجز مهمتك ذات الأولوية فتأخذ كل مهمة من الوقت أكثر مما ينبغي لها.

التسويف هو الميل لتأجيل أداء المهام والمشروعات وكل شيء حتى الغد أو بعده بقليل باستخدام كلمة "سوف"، وفي مرحلة تالية تختلق الأعذار لتأجيل المطلوب بصورة نهائية، ونظراً لأنه يتم تأجيل كل شيء فإنه لا يتم أداء أي شيء.

هل أنت مماطل؟

لتحديد ما إذا كنت قد أصبت بمرض التسويف والمماطلة أم لا؟ سنطرح عليك بعض الأسئلة التي تحدد إجاباتك عليها درجة خطورة المرض واستفحاله:

- هل أنا من أولئك الأشخاص الذين يخترعون الأسباب أو يجيدون اختلاق الأعذار لتأجيل العمل؟
- هل أكون محتاجاً دائما للعمل تحت ضغوط شديدة لكي أكون كفأً ومنتجاً؟
- هل أتجاهل اتخاذ تدابير صارمة لمنع تأجيل أو تأخير إنجاز أي مشروع؟
- هل أفشل في السيطرة على المشكلات والمعوقات التي لا علاقة لها بالمهمة والتي تعوق استكمالها؟
- هل أشعر أحياناً بأنني لا أهتم بإنجاز العمل؟
- هل أكلف الزملاء بأداء عمل من الأعمال التي لا تروق لي؟

- هل أترك المجال للمواقف السيئة حتى تستفحل بدلاً من التصدي للمشكلة في الوقت المناسب؟

إن غلبت الإجابة على هذه الأسئلة بكلمة (دائماً) فإن ميكروب التسويف والمماطلة قد انتشر في كل أنحاء الجسد وأن كانت الإجابات الغالبة هي (بعض الأحيان) فلا يزال هناك متسع من الوقت لتناول الدواء الشافي أما إن غلبت الإجابة بكلمة(قليلاً) فإن الميكروب لا يزال يمر ببدايات فترة الحضانة.

الأسباب التي تدفعنا للتسويف والمماطلة:

١. **الكسل** : حين تقول لنفسك : "أنا الآن غير مستعد لإنجاز هذا العمل "، إذن لماذا لا أؤجله؟
٢. **الأعمال غير المحببة** تدفع الإنسان إلى التأجيل وهو السبب الأكثر شيوعاً.
٣. **الخوف من المجهول**، أن نعتبر أن كل مهمة نكلف بها تعتبر من المجهول قبل أن نبدأ فيها، وبمجرد البدء فيها يزول الخوف.
٤. **انتظار ساعة الصفاء والإبداع** وهي لا تأتي وحدها بل يجب أن نبدأ ونبحث عنها.
٥. **الأعمال الصعبة والكبيرة تشجع الإنسان المماطل على تركها** ريثما يتاح وقت أطول لإنجازها.
٦. **التردد** والرغبة الملحة في أن يكون الشخص مصيباً دائماً.
٧. **الخوف من أن تخطئ.**
٨. **ادعاء طلب الكمال في الإنجاز**..والذي لن يتحقق.

التخلص من عادة التسويف والمماطلة

بعد أن وضعنا أهدافنا يجب أن نفكر رأساً في التنفيذ، هذا ما يخبرنا به المنطق، هنا تظهر قدرة الإنسان على اختلاق وتأليف الأعذار، وأسوأ ما تتميز به عملية اختلاق الأعذار هو أننا، وعند لحظة اختلاق العذر، نبدأ في الاقتناع بأنه حقيقي، إنها آلية دفاع طبيعية وتلقائية عن النفس تحميها، خاصة عندما تحركنا القوة الدافعة الناتجة من تحديد الأهداف والتي تدفعنا للعمل، فتبدع النفس وتتفنن في اختلاق الأعذار وبمهارة فائقة.

كيف يمكننا أن نتخلص من اختلاق الأعذار؟

١. وضع وقت محدد للانتهاء من كل مهمة.

٢. خذ على نفسك عهداً وقل لنفسك لن أختلق الأعذار لتأجيل الأعمال.

٣. عاهد نفسك بأنك لن تغادر مكانك حتى تنتهي من الجزء الذي قررت أن تنهيه لهذا اليوم.

٤. اكتب قائمة بالأشياء التي تؤجلها دائماً، حلل هذه القائمة، لاحظ إن كان يوجد نمط معين من الأعمال تؤجله دائماً، فإن وجدت ذلك فركز على العمل على إنجاز ذلك النمط.

٥. شجع نفسك واسألها، ما المشكلات التي سوف أسببها لنفسي حين أؤجل هذا العمل؟ أكتب تلك المشكلات في قائمة.

٦. ضع لنفسك حافزاً يدفعك لإنجاز هدفك، عد نفسك بمكافأة عند الانتهاء من العمل، مثل إجازة خاصة إضافية، أو أي شيء آخر تحبه.

٧. أفضل طريقة للتعامل مع المهام التي تؤجلها دائماً هي أن تبدأ بها فوراً، لا تتردد، وتذكر أن إنجاز مهام عديدة بصورة جيدة أفضل بكثير من محاولة إنجاز مهمة واحدة مثلى، وتذكر أيضاً الحكمة التي تقول: "لا تؤجل عمل اليوم إلى الغد"، بل ابدأ العمل الآن على الفور، وأنجزه.

أهم تدريب يمكن أن تمارسه لتتعلم عدم التسويف والمماطلة

أد الصلاة لأول وقتها ولا تقل أبداً: هناك متسع من الوقت.

البرمجة العصبية اللغوية (NLP)
Neuro Liguistic Programming
فن التعامل مع العقل اللا واعي

العقل الواعي والعقل الباطن أو اللا واعي

يقوم العقل بالوظائف المعقدة الإرادية واللاإرادية في الجسم بالإضافة إلى الإدراك والفهم والتفكير والإبداع، والإنسان يمتلك عقلاً واحداً، إلا أنه يتسم بسمتين أو مهمتين، والتسمية التي تستخدم للتمييز بين وظيفتي العقل هي:

العقل الواعي والعقل اللاوعي
أو العقل الواعي واللاشعوري
أو العقل الواعي والعقل الباطن

العقل الواعي
يقع عليه عبء التفكير والاختيار

العقل الباطن
ينفذ بردود فعل مطابقة للأفكار التي يتلقاها

العقل الواعي
هو القائد الذي يصدر الأوامر

والعقل الباطن

هو الذي ينفذها آلياً

العقل الواعي

هو المبرمج

العقل الباطن

هو الكمبيوتر

أنت البستاني الذي يبذر بذور الأفكار في العقل الباطن وهو التربة التي تنمو فيها تلك البذور.

وسوف تحصد الزرع في جسدك وحياتك.

وظائف العقل الباطن:

- تخزين المعلومات والذكريات
- معقل العواطف والمشاعر وموجه الرغبات والميول
- ينظم الأفعال اللاإرادية كالتنفس والنبض والهضم والدورة الدموية
- سجل للعادات ومستودع للمهارات
- يتحكم ويوجه الطاقة الجسدية والنفسية

تذكّر ... لديك القدرة على الاختيار ... فاختر النجاح والسعادة:

- إذا رسخ في عقلك الواعي شيئاً فإن عقلك الباطن سيقبله ويشرع في تحقيقه.

- كن مؤمناً بقدرتك على السلوك السليم وانعم بالحياة السعيدة.
- راقب ما تقول فإن عقلك الباطن سينفذ.
- مستقبلك في عقلك الآن ... وهو يعتمد على تفكيرك واعتقادك.
- لتكوين عادة جديدة يجب أن تقتنع أنك ترغب فيها.
- أنت تكوّن نماذج العادات في عقلك الباطن بتكرارها فكراً وعملاً حتى تثبت.
- دع خيالك المتفائل يقودك إلى حياة أفضل.

قواعد برمجة عقلك الباطن:

عند توجيه رسالة للعقل اللا واعي Subconscious Mind الذي يتحكم في الحركات اللا إرادية في الإنسان يجب أن يسبق الرسالة استرخاء واستشعار ومعايشة لمضمون الرسالة وأما تكرار الرسالة التي يجب أن تكون إيجابية، فيكون ٢١مرة في ١٤ يوم كما أشار إليه الدكتور صلاح الراشد، وذلك لتثبيت أي برنامج عقلي.

وأحب أن أضيف ما ذكره الدكتور إبراهيم الفقي في كتابه (قوة التحكم في الذات):

يجب أن تكون رسالتك **واضحة ومحددة**، كما يجب أن تكون **إيجابية** (مثل أنا قوي. أنا سليم أنا أستطيع الامتناع عن ...).

١. يجب أن تدل رسالتك على **الوقت الحاضر**.(مثال: لا تقل أنا سوف أكون قوياً، بل قل أنا قوي).

٢. يجب أن يصاحب رسالتك **الإحساس القوي بمضمونها** كأنك تعيشها كواقع حتى يقبلها العقل الباطن ويبرمجها ويعمل على تنفيذها.

٣. يجب أن **تكرر الرسالة عدة مرات** إلى أن تتم برمجة العقل الباطن بها تماماً.

هل انتبهت الآن لمفهوم البرمجة العصبية اللغوية؟

هي صورة أخرى من استخدام قانون الاجتذاب Law of Attraction ولكنها كما نوهنا في البداية تسعى لتحقيق التغيير والتحسن من خلال التعامل مع داخل الإنسان، وهي تعتبر أداة ومقدمة جيدة لاستخدام قانون الاجتذاب Law of Attraction الذي يتحدث عن توجيه الطاقات الإيجابية نحو الكون خارج الإنسان، وهنا تكون البرمجة العصبية اللغوية مساعدة في وضع الإنسان في حالة تجعله يصدر طاقات إيجابية وليست سلبية.

نجد أن البرمجة العصبية اللغوية ليست إلا أحد تطبيقات القانون الإلهي الذي سبق التنويه عنه نقلاً عن رسول الله صلى الله عليه وسلم حيث قال:

(إن الله تعالى يقول: أنا عند ظن عبدي بي، إن خيراً فخير، وإن شراً فشر)[1].

---

[1] الطبراني في الأوسط وأبو نعيم في الحلية عن واثلة وقال السيوطي صحيح.

قـــانـــون الاجــتذاب "Law of Attraction"

تتلخص فكرة قانون الاجتذاب في أن الإنسان من خلال ما يستقر فـــي فكره وخياله وتصوره، وما يصدر عنه من ردود أفعال عـــن واقعـــه ومستقبله وكل شيء حوله يجتذب إليه أحداث وأمور من نفس نوع ما يعتقد ويتصور، وأن الكون يعمل على أن يحقق له هذا، لذا عليـــه أن يطلب ما يريد من الكون.

قد تبدو هذه الفكرة (الطلب من الكون) بالنسبة لنا كمسلمين نوع مـــن الكفر، ولكننا نحن كمسلمين نعلم أن الغربيين حين يتكلمون عن الكون The Universe أو عـــن الطبيعـــة الأم Mother Nature فإنمـــا يقصدون النواميس والقوانين التي وضعها الله في الكـــون ولكـــنهم لا ينظرون لواضعها سبحانه وتعالى، لذلك فإننا كمسلمين إذا طلبنا فإنمـــا نطلب من خالق الكون والذي أوحى في كل سماء أمرهـــا، ووضـــع للكون نواميسه وقوانينه، وهم حين يستخدمون قانون الاجتـــذاب إنمـــا يستخدمون النواميس والقوانين التي وضعها الله في الكـــون كأســـباب تجعله يسير بدون خلل؛ فنحن مثلاً نستخدم قانون الجاذبية الأرضـــية ونسير باطمئنان على الأرض، المؤمن والكافر والملحد، ولا يهـــم إن كنا ندرك ونفهم أننا نستخدم ذلـــك القـــانون أم لا، فإننـــا نـــستخدمه وتستخدمه البشرية وجميع الخلائق منذ ظهرت على الأرض. ولهـــذا يمكننا نحن المسلمون استخدام هذا القانون في تغييـــر أحوالنـــا وفـــق المنهج الإسلامي ومن خلال ما نؤمن به كما أوضحنا في كيف تحقق أهدافك، فهو ليس إلا أداة وضعها الله كجزء من نظام الكون.

المبادئ الكونية السبع التي بني عليها قانون الاجتذاب

تندمج المبادئ السبع التالية بتناغم لتطبيق واستخدام ما عــرف باســم قانون الاجتذاب، وهي سمات هامة لحقيقة الكــون، ويجــب فهمهــا واستخدامها جميعاً معاً إذا أردت أن تنجح في استخدام قانون الاجتذاب في حياتك بنجاح.

١. مبدأ التجلي

بدأ الحق سبحانه وتعالى في القرآن في مطلع سورة البقرة ببيــان أن أول صفات المؤمنين أنهم يؤمنون بالغيب، والغيب أنواع؛ هناك غيب مطلق، وهو ما استأثر الله بعلمه، وهناك غيب نسبي يطلع عليه بعض خلق الله في بعض الظروف والأحوال. وحين يعي الإنــسان وجــود شيء في لحظة ما فإنما يكون ذلك لأنها مُدركَة لـــه، إمـــا بـــالحواس الخمس المعروفة أو باقتناع يسمى بالإيمان بوجود شيء نتيجة لخبــر يثق في صحته أو لوجود آثار تدل على وجوده. قد يكون أمامك الشيء ولكنك لا تراه لأنك في حالة نسميها الغفلة، وهي ببساطة عدم الانتباه والوعي لموجود حقيقي ولكن لأننا لا نراه أمامنا فلا نعي وجوده فـــي لحظة ما، ولكن في الحقيقة هناك أشياء كثيرة في الكون حولنا موجودة فعلاً ولا ندركها بحواسنا العادية، لكنها موجودة. ولذلك فـــإن مبــدأ التجلي يقول أن كل شيء موجود ولكننا لا نراه إلا في حالة الانتبـــاه لوجوده، وأن الوعي أو الإدراك لأي شيء مرتبط بما نكون عليه فـــي لحظة ما من انتباه أو غفلة، وهذا اختيارنا! وبالتالي يكون الـــوعي أو الإدراك الكلي لوجودنا ووجود كل ما حولنا من موجودات إنما هو أمر

نختاره ونحدده نحن كبشر في النهاية وفقاً للفهم والإدراك والمعتقد، وهو عكس ما يعرف عندنا نحن كمسلمين بالغفلة، وما لا نعي أنه موجود أو ننكر وجوده فنحن في الحقيقة لا ندركه لأنه لن يتجلى لنا؛ فحين يختار الإنسان أن يكون في حالة الانتباه أو الوعي يدرك ويعي ما يحدث في المكان واللحظة أو الزمن، حتى ولو كان إدراكه لذلك غير كامل. لذلك، نحن نسأل أنفسنا باستمرار السؤال الرئيسي الذي يتوافق مع ما نعيه في كل لحظة: ما النفع الإيجابي الذي يمكن أن يعود علينا مما نعيه الآن؟

٢. مبدأ المغناطيس

هذا المبدأ هو مفتاح قانون الاجتذاب، ويوضح أن ما يعود علينا مما نفكر فيه من نفس جنسه، إذ يمكنك فقط أن تجتذب طاقات من نفس نوع الطاقات التي تصدرها أنت، فإذا أصدرت أنت مشاعر وأفكار إيجابية فيمكنك أن تتوقع أن تستقبل عوائد وعلاقات إيجابية، فالكون مليء بالطاقات التي نستخدمها ونعيد تدويرها داخلنا باستمرار، فكل إنسان إن هو إلا عضو في مخلوق رقيق (الكون) يسعى للتوازن الكامل، والناس يفهمون ذلك بصورة طبيعية في الحياة حين يقولون: إن مقدار ما يمكنك أن تحصل عليه يعتمد على ما يمكنك إعطاؤه. ولكننا نعلم كمسلمون أن ما يقدره الله علينا من اختبارات وشدة لا يمكن الفرار منها وليست مرتبطة بعملية الاجتذاب، ولكن الخروج منها ممكن بالتفكير الإيجابي وحسن الظن بالله.

٣. مبدأ الرغبة الواضحة

يقرر هذا المبدأ أن نواياك يكون لها أكبر الأثر في العائد الذي يعود عليك منها؛ فإذا كانت أفعالك ومشاعرك تنبعث بالكامل من نية واضحة تماماً، فيمكنك أن تتأكد من أن العائد سيكون وفق ما تحب، ولكي تكون هذه النية صريحة وواضحة تجاه ما تريد، يجب أن تكون حالتك وأنت تفكر فيها خالية من أي خوف أو شك أو رأي أو يأس، يجب أن تكون دوافعك واضحة وصادقة تجاه ما ترغب فيه إذا أردت الحصول على استجابة لما تطلبه. أما إن فشلت في طلب ما تريده بدوافع ورغبة واضحين وصادقين فإن الطاقة الصادرة منك تكون هباءً ولا يستجيب لها الكون.

٤. مبدأ التعارض

يبين هذا المبدأ الطريقة التي تنشأ بها الأحداث نتيجة لفكرة مباشرة، فإذا تصرفت مثلا بيأس أثناء قيامك بفعل ما، ينشأ على الفور تعارض بين الطاقة الصادرة عن هذا اليأس وبين ما تحاول فعله فيكون العائد من هذه الأفكار المتسمة باليأس طاقة وذبذبات تنتشر من حولك وتؤثر في العالم من حولك، فربما يتجاهلك أشخاص من حولك كانوا ليساعدوك في أحوال أخرى لولا ذبذبات اليأس تلك.

٥. مبدأ التناغم

يوضح هذا المبدأ قدرة الشخص على الحصول على الأشياء الطيبة التي يريدها في الحياة، فإذا اخترت أن تعيش في تناغم مع الكون فلا

تُصدِر ذبذبات سلبية، وبهذا تكون قد وضعت نفسك بصورة فعالة في مهبط المشاعر والنتائج الطيبة الوفيرة، وهذا يمكن أن يحدث فقط حين يقرر الشخص بوعي وإدراك كاملين أن يتوافق مع الآخرين ممن حوله ومع نظام الكون. هذا المبدأ أحد مبادئ الكون التي تتطلب نـــوع مـــن الانتباه المطلق للتفكير الإيجابي والذي لا يريده أو لا يقدر عليه كثيـــر من الناس.

٦. مبدأ الفعل الصائب

يكافئ هذا المبدأ من يقومون بالأفعال الصائبة في الحياة، ويتسمون بالأخلاق مثل احترام القيم والشرف والكرامة، بل وينشرون أيضاً تلك الأخلاق في المحيط القريب منهم. أما إن قمت بتحطيم هذه الأخلاق الكونية فستجد أن ما تفعله سوف يحطم ويضعف حياتك أنت نفسك. لهذا السبب، يجب أن يفكر الشخص باستمرار في اختياراته وينتبه لأثرها على نفسه والآخرين.

٧. مبدأ اتساع الأثر

لا يدرك كثير من الناس القوة الطاغية لطاقاتهم الشخصية؛ فالطاقة أحد الأشياء التي تتمدد باستمرار في العالم، فإذا بذلت جهداً كافياً لكي تحصل على طاقة شخصية كبيرة إيجابية فإن هذه الطاقة الحسنة يمكن الإحساس بها في جميع أنحاء العالم، يمكنك أن تحدث أشياء لم تتخيلها مطلقاً إذا قمت بالتركيز الكافي في أفكارك ومشاعرك الشخصية، فإن اخترت بصورة واعية حياة تنشر السعادة لمن وفيمن حولك فإن قوة التأثير الإيجابية سوف تتسع لتؤثر في النهاية على جميع الأشخاص والأشياء التي من حولك.

استخدام قانون الاجتذاب

لن يحولك قانون الاجتذاب في التو واللحظة إلى شخص شديد التميز، ولكنه من خلال إصدارك لذبذبات إيجابية وتحكمك في طاقاتك الإيجابية ستضمن أن ما سيعود عليك من تلك الطاقات سيكون إيجابياً

بالتأكيد. ولقد قيل أيضاً، أن من يريد استخدام قانون الاجتذاب عليه أن يعي ويعرف ويقرر تماماً ما يريده فعلاً، وبالإضافة لذلك عليه أن يطلب من الكون ما يريده، (هذا ما يقولونه في النسخة الغربية من منهج التفكير). يجب أيضاً، أن يطبق الشخص المبدأ الأولي القائل بأنه يجب أن يكون قادراً على التركيز الكامل على ما يريده، وأن يركز طاقته الإيجابية وحماسه على ما يرغب فيه، ويكون موقناً تماماً أنه قد حصل فعلاً على ما يريده. نحن نعلم أن ما نفكر فيه ونعتبره حقيقة في العقل الواعي ويتحول من مجرد فكرة إلى توجه ومشاعر ثابتة ومستقرة هو ما يعمل العقل الباطن على تحقيقه، ومشاعرنا تنقسم إلى قسمين لا ثالث لهما؛ إما أن تشعر أنك في حال طيب (feeling good)، وإما أنك تشعر أنك في حال سيء (feeling down)، وما تشعر به من هذين النوعين الأساسيين من المشاعر (الطيب والسيء) يجتذب إليك المزيد من نفس نوعه، ولذلك عليك على الدوام أن تحافظ على أن تكون في حال طيب، وبمجرد أن تشعر أنك في حال سيء تنبه على الفور، واسعَ للتفكير بهدوء، وعمق شديد، وتركيز قوي، على شيء تحبه ويفرحك، وتشعر بتلك الفرحة حتى يتغير مزاجك العام من الحال السيء إلى الحال الطيب؛ فمثلا حين يكون سبب شعورك بحال سيء وإحباط أنك تريد شيئاً ليس عندك، فيكون عليك أن تنظر لما عندك من نعم الله الكثيرة وتحمده عليها وتشكر تلك النعم حتى يعمل قانونه تعالى ﴿ وَإِذْ تَأَذَّنَ رَبُّكُمْ لَئِن شَكَرْتُمْ لَأَزِيدَنَّكُمْ ﴾ فيأتي إليك الخير من الله تعالى أكثر، ولا تستمر في الحال السيء الذي يمتلئ بالنقمة لافتقادك ما ترغب فينطبق عليك النصف الثاني من نفس

الآية ﴿وَلَئِن كَفَرْتُمْ إِنَّ عَذَابِي لَشَدِيدٌ﴾، فنص الآية كاملاً ﴿ وَإِذْ تَأَذَّنَ رَبُّكُمْ لَئِن شَكَرْتُمْ لَأَزِيدَنَّكُمْ وَلَئِن كَفَرْتُمْ إِنَّ عَذَابِي لَشَدِيدٌ ۝٧ ﴾ إبراهيم، ويمكن أيضاً إن كنت لا تعرف سبب هذا الشعور السيء أن تفكر باستغراق، كما ذكرنا من قبل، وكأنك ترى منظراً أو تشعر بإحساس أو تتذكر شخصاً تحبه، ويعطيك تذكرك له إحساساً جميلاً. أيضاً، إن كنت تريد الشفاء من مرض مثلاً، عافانا الله وإياك أيها القارئ العزيز، فعليك أن تستخدم رسالة إيجابية متكررة، مثلما أوضحنا في الفصل السابق الخاص بالبرمجة العصبية اللغوية، وتعيش وتتصرف على أنك شفيت فعلاً من ذلك المرض، وترى نفسك على الدوام معافاً تماماً من المرض الذي تريد الشفاء منه، وتكون في نفس الوقت في حالة فرح وسعادة وثقة بالله، ولا تكن أبداً في حال قلق أو توتر أو شك في حدوث ذلك.

كان هذا ملخص فكرة واستخدام قانون الاجتذاب، ووضعناه كأداة من أدوات إدارة الذات في ترتيب فصول هذا الكتاب بعد كيفية التعامل مع العقل اللا واعي؛ لأنه ربما يكون تطبيق الهندسة العصبية واللغوية للتعامل مع العقل اللا واعي مفيداً عند استخدام قانون الاجتذاب.

أليس قانون الاجتذاب Law of Attraction إن هو إلا أحد تطبيقات القانون الإلهي الذي سبق التنويه عنه نقلاً عن رسول الله صلى الله عليه وسلم حيث قال:

(إن الله تعالى يقول: أنا عند ظن عبدي بي، إن خيرا فخير، وإن شرا فشر)[1].

وأن ما ورد في المبادئ السبع التي بني عليها القانون إن هو إلا بعض ما قاله رسول الله صلى الله عليه وسلم:

(إنما بعثت لأتمم مكارم الأخلاق)[2].

(ليسأل أحدكم ربه حاجته كلها حتى يسأله شسع نعله إذا انقطع)[3].

(ادعوا الله وأنتم موقنون بالإجابة، واعلموا أن الله لا يستجيب دعاء من قلب غافل لاه)[4].

---

[1] الطبراني في الأوسط وأبو نعيم في الحلية عن واثلة وقال السيوطي صحيح.

[2] متفق عليه.

[3] الترمذي وابن حبان في صحيحه عن أنس وقال السيوطي: صحيح.

[4] الترمذي والحاكم في المستدرك عن أبي هريرة، ولأحمد نحوه عن عبد الله بن عمر رضي الله عنهما.

كـــن مـــبدعـــاً

يقول البروفيسور John Adair ، وهو أحد كبار العلماء في العالم في علم القيادة وتطوير القيـــادة، فـــي كتابـــه " The Art of Creative Thinking – How to be innovative and develop great ideas": لا تحتاج أهمية الفكر الإبداعي اليوم إلى إثبات، فإن لم تتميز بوجود أفكار جديدة في مهنتك فستفقد قدرتك التنافسية. ونفس الأمـــر ينطبق على حياتك الخاصة، إن لم توجد أفكار جديدة فستظل حياتـــك الخاصة مملة وروتينية وتعرقل سيرك نحو النجاح الذي تنشده، فالفكر الإبداعي يمكنه أن يثري حياتك المهنية والخاصة على حد سواء.

ماذا نقصد بالإبداع؟

هناك تعريفات كثيرة للإبداع، من أيسر هذه التعريفات أنه "العملية التي تؤدي إلى ابتكار أفكار جديدة، تكون مفيدة ومقبولة اجتماعياً عند التنفيذ" وهناك تعريف شامل للدكتور على الحمادي، أورده ضمن كتابه الأول من سلسلة الإبداع وهو "الإبداع هو مزيج من الخيال العلمي المرن، لتطوير فكرة قديمة، أو لإيجاد فكرة جديدة، مهما كانت الفكرة صغيرة، ينتج عنها إنتاج متميز غير مألوف، يمكن تطبيقه واستعماله".

على ذلك، فإن الإبداع هو إنتاج أفكار جديدة غير مألوفة، على أن تكون أفكاراً مفيدة ومقبولة دينياً واجتماعياً، فلو أن موظفاً ابتكر طريقة جديدة لتخفيض التكاليف أو لزيادة الإنتاجية أو ابتكر منتج جديد، فتعتبر هذه الفكرة إبداعاً.

من هو المبدع؟

يظن بعض الناس أن الإنسان المبدع ولد مبدعاً، نعم هذا صحيح، وكل شخص يستطيع أن يبدع ويبتكر إلا من يأبى؛ يقول Hugh MacLeod في كتابه How to be creative "لقد ولد كل شخص مبدعاً، انظر ماذا كان يفعل وهو طفل بالورق وعلبة الألوان في المدرسة".

كان أحد رجال الأعمال يقف في طابور طويل في أحد المطارات، لاحظ الرجل أن أغلفة تذاكر السفر بيضاء خالية، ففكر في طباعة إعلانات على هذه المغلفات وتوزيع هذه الأغلفة مجاناً على شركات الطيران، وافقت شركات الطيران على هذا العرض، وتعاون رجل الأعمال مع مدير إحدى المطابع وتم هذا المشروع، والنتيجة أرباح بملايين الدولارات. الفكرة إبداعية وصغيرة، لكنها جديدة ولم يفكر فيها أحد من قبل، وصار لهذا الرجل زبائن من الشركات الكبرى في الولايات المتحدة.

صفات المبدعين

هذه بعض صفات المبدعين، التي يمكنك أن تتعود عليها وتغرسها في نفسك، وتحاول أن تعود من حولك هم أيضاً عليها.

- لديهم أهداف واضحة يريدون الوصول إليها.
- يتميزون بالتفكير الإيجابي.
- يبحثون عن الطرق والحلول البديلة ولا يكتفون بحل واحد أو طريقة واحدة.

- لديهم تصميم وإرادة قوية.
- يتجاهلون تعليقات الآخرين السلبية.
- لا يخشون الفشل (قام أديسون بعمل ١٨٠٠ تجربة قبل أن ينجح في اختراع المصباح الكهربائي).
- لا يحبون الروتين.
- مبادرون.
- إيجابيون ومتفائلون.

إن لم تتوافر فيك هذه الصفات لا تظن بأنك غير مبدع، بل يمكنك أن تكتسب هذه الصفات وتصبح عادات متأصلة لديك.

لم أنت غير مبدع؟

الأسباب كثيرة، منها ما يكون من الإنسان نفسه ومنها وما يكون من قبل الآخرين، عليك أن تعي هذه الأسباب وتتجنبها بقدر الإمكان، لأنها تقتل الإبداع وتفتك به.

- عدم الثقة بالنفس والشعور بالنقص والتفكير السلبي ويتمثل ذلك في أقوال بعض الناس: أنا ضعيف، أنا لا أستطيع.
- عدم وجود الرغبة في التعلم أو اكتساب أو تنمية المهارات نتيجة للكسل أو لعدم وجود الثقة في النفس أو عدم وجود طموح.
- الخوف والخجل من تعليقات الآخرين السلبية وخاصة من الرؤساء.
- الخوف على الرزق.
- الخوف من الفشل.

- الرضا بالواقع.
- رفض الجديد دائماً.
- التشاؤم.
- الاعتماد على الآخرين والاختباء دائماً خلف شخص ما.

يمكن تلخيص كل تلك الأسباب في أنها تمثل تفكيراً واتجاهاً سلبياً في كافة مجالات الحياة.

كيف تتخلص من التقليدية وتخطو نحو الإبداع

١. أول خطوة تعلم التفكير الإيجابي واستخدم البرمجة العصبية اللغوية لتغيير ما تشعر به من سلبيات ثم استخدم قانون الاجتذاب لجلب الأفكار الإبداعية إليك.

٢. مارس رياضة المشي في الصباح الباكر، واحرص على التنفس بطريقة صحيحة وأملأ رئتيك بالهواء، وتأمل الطبيعة من حولك وحاول الاندماج فيها والاتساق معها.

٣. خصص خمس دقائق للتأمل فيما أعطاك الله من نعم واحمده عليها يومياً.

٤. خصص وقتاً للتفكر.

٥. طور فهمك لعملية الإبداع بالاطلاع على كتب عنها.

٦. وسع من نطاق نظرك لكل شيء، واجعل عينيك مفتوحتين دائمـــاً، ولاحظ كل شيء حولك، وحين تـــرى أي شـــخص أو أي شـــيء تعامل معه في كل مرة كأنك تراه لأول مرة، فتكتشف الجديد كـــل مرة.

٧. اجعل الغريب مألوفاً والمألوف غريباً.

٨. درب نفسك على التنقيب واكتشاف النفائس المختبئة في كل مجال من أفكار وأشياء وأشخاص.

٩. تعلم كيف تبني الأفكار مثلما تعرف كيف تنتقدها.

١٠. تعلم كيف تزيد من صبرك وقدرتك على احتمال عدم ثقة وشك الآخرين فيما تقول.

١١. اسمع وانظر واقرأ وأنت تستشعر وتسعى لإدراك ووعي كل ما تسمع وترى وتقرأ.

١٢. اقرأ عن كل شيء وفي كل مجال وأي شيء تقع عليه عيناك، فالقراءة هي من مولدات الفكر الإبداعي.

١٣. تعلم الجديد في أساليب التواصل مع الغير وطرق التقديم والعرض.

١٤. حاول شرح فكرة فكرت فيها لشخص تعرفه وحاول مناقشته فيها.

١٥. تخيل نفسك رئيس لمجلس إدارة الشركة التي تعمل فيها لمدة يوم واحد، ماذا يمكن أن تفعل؟

١٦. قبل أن تتخذ قراراً في أي شيء، اكتب قائمة بالخيارات التي تخطر ببالك.

١٧. ثم حاول تحديد إيجابيات كل حل وسلبياته وفكر في الحل الأمثل وأوجد له تطبيقاً.

١٨. جرب كل جديد وشجع غيرك على تجربة الجديد.

١٩. غير ما تعودت عليه.

٢٠. غير طريقك من وإلى العمل، جرب طرق بديلة.
٢١. قم بترتيب غرفتك، وغسل ملابسك وكيها بنفسك.
٢٢. غير ترتيب الأثاث في مكتبك أو غرفتك.
٢٣. قم بخطوات صغيرة في كل عمل، ولا تكتفي بالكلام والأماني فطريق الألف ميل يبدأ بخطوة.
٢٤. أكثر من السؤال والاستفهام ولا تخجل من قول: لا أعرف.
٢٥. انتبه للأفكار الصغيرة والبسيطة فليس شرطاً لكي تبدع أن تكون الفكرة ضخمة أو معقدة.
٢٦. إذا كنت غير مشغول، ففكر بعمل شيء مبتكر تملأ به وقت فراغك.
٢٧. احرص أن يكون في أي شيء تقوم به شيء من الإبداع.
٢٨. تعلم والعب ألعاب الذكاء والتفكير فالكثير منها يدربك على التفكير المنهجي والابتكاري في نفس الوقت.
٢٩. اقرأ قصص ومواقف عن الإبداع والمبدعين.
٣٠. خصص دفتر لكتابة الأفكار ودون فيه الأفكار الإبداعية مهما كانت هذه الأفكار صغيرة أو غريبة.
٣١. اعلم أنه لا يوجد مستحيل، إنما فقط لم يمكن التوصل بعد لمعرفة كيفية تحقيقه، وفكر كيف كان الطيران في الهواء والفضاء، والغوص العميق في البحار والمحيطات مستحيلاً في الماضي، وكان حلماً، ويعتبر من الخيال العلمي في كتابات جول فيرن.
٣٢. احلم وتصور أن النجاح قد تحقق فعلاً.

أساليب تساعد على التوصل لأفكار جديدة

حدد هدفاً واضحاً تريد تحقيقه ثم استخدم الأساليب التالية في محاولتك الوصول لفكرة جديدة.

- **التفكير بطريقة عكسية**، أي انظر للواقع بصورة عكسية حتى تأتي بفكرة جديدة، فالمألوف أن الطلاب يذهبون إلى المدرسة، وعندما تعكسه تقول: المدرسة تأتي إلى الطلاب، وهذا ما حدث من خلال التعليم عن بعد بالإنترنت والمراسلة وغيرها.
- **الدمج**، أي دمج عنصرين أو أكثر للحصول على إبداع جديد، ومثال ذلك: طائرة + قارب = طائرة بر جو مائية.
- **الحذف**، احذف جزء أو خطوة واحدة من جهاز أو نظام إداري، فقد يكون هذا الجزء لا فائدة له.
- **الإبداع بالأحلام**، تخيل أننا نعيش تحت الماء، كيف ستكون حياتنا؟
- **انتبه لمثيرات الأفكار بالصدفة**، مثل زيارة محل للعب الأطفال، أو السفر إلى بلاد لم تزرها من قبل، أو المشي في مكان لم تره من قبل، ولا تنس أن تحمل معك دفتر ملاحظاتك وقلم لكي تسجل أي فكرة أو خاطرة تخطر على ذهنك.
- **الإبداع بالتعديل**، أي تحويل ونقل فكرة تبدو غير صحيحة أو معقولة إلى فكرة جديدة معقولة.
- **جرب الرؤية بأعين الآخرين**، انظر إلى أمر ما من وجهة نظر طرف ثان أو ثالث، ولا تحصر رؤيتك بوجهة نظرك فقط.
- **ماذا لو؟**، قل لنفسك: ماذا لو حدث كذا وكذا .. ستكون النتيجة .....

- **كيف يمكن؟** استخدم هذا السؤال لإيجاد العديد من البدائل والإجابات.

- **استخدامات أخرى**، هل توجد استخدامات أخرى لشيء ما؟ جرب هذه الطريقة وبالتأكيد ستحصل على أفكار مفيدة.

- **فكر في التطوير باستمرار**، لا تتوقف عن التطوير والتعديل في أي شيء ولا تقل أبداً ليس في الإمكان أبدع مما كان.

بعض الأمثلة التطبيقية

١- تخيل أن جهة عملك قررت الاستغناء عنك، فماذا ستفعل؟ هل ستبحث عن وظيفة جديدة؟ هل ستبدأ مشروعك الخاص؟ أم لن تفعل أي شيء بالمرة؟ فكر وابتكر وطبق إن أمكن، ولا تنسى أن الخوف على الرزق هو من معوقات الإبداع.

٢- انظر إلى المخلفات والمهملات التي في المنزل، هل بإمكانك أن تستفيد منها؟ البعض يضع على مكتبه علبة لوضع الأقلام فيها، هذه العلبة كانت في الأصل علبة طعام، لكن تم تنظيفها وتزينها حتى أصبحت جميلة ومفيدة.

٣- كيف تذهب مع عائلتك في رحلة مختلفة عما ألفتموه؟

٤- غرفتك غير منظمة، كيف سترتبها بحيث توفر مساحة كبيرة، ويكون هذا الترتيب عملياً أيضاً.

٥- رغبت في تنشيط وتنمية قدرات أفراد أسرتك بتعليمهم الإبداع أو سواه، ماذا وكيف سيكون هذا النشاط؟

٦- قررت أن تزرع حديقة منزلك بنباتات الزينة، كيف ستزرعها وكيف سيكون شكلها؟

٧- لاحظت أن النفقات المالية كثيرة في منزلك، كيف ستقلص هذه النفقات؟

٨- تود أن تتعلم وتزيد ثروتك المعرفية، ابتكر طرق جديدة لتزيد من معرفتك.

٩- إذا كنت تعتمد على الخادمة في أعمال المنزل، تصور أنك تخليت عنها لمدة أسبوع، كيف ستدبر أعمال المنزل؟ وطبق هذا التمرين عملياً، أعط الخادمة أجازة ولو ليوم واحد.

في نهاية هذا الفصل نقول:

كن مبدعاً ولا تلتفت إلى ما يقوله غيرك من تعليقات سلبية ومثبطة، وحاول أن تنمي مهارة الإبداع لديك واعلم أنها مهارة تستطيع أن تكتسبها، والإبداع ضروري لحياة الفرد لكسر الروتين والملل، ولتطوير مهاراته ومعارفه، ولإثراء حياته بالتجارب والمواقف الجميلة، لذلك فكر في مختلف جوانب حياتك الشخصية وحاول أن تبدع ولو قليلاً في كل جانب.

لقد أمرنا الله تعالى بالتفكر والنظر فيما خلقه حولنا في آيات كثيرة من القرآن، والتفكر، بعد النظر بوعي، هو المفتاح الأساسي للإبداع

فقط اخرج من سجن صندوق التقليدية، وفكر بصورة إيجابية، وإياك والسلبية

كن متجدد المـــعـــرفـــة

مر علم إدارة الموارد البشرية بثلاثة مراحل رئيسية؛ حين بـــدأ كـــان اسمه علم إدارة شؤون الأفراد، ثم تطور مفهوم النظر للإنسان العامل من مجرد أداة للقيام بالعمل إلى اعتباره أحد الموارد التي تدخل فـــي العملية الإنتاجية وبالتالي تغير الاسم من علم إدارة شؤون الأفراد إلى علم إدارة الموارد البشرية، وبعد الدخول في عصر المعرفة تغيـــرت النظرة للعامل البشري كعنصر من عناصر الإنتاج، وبدلاً من اعتباره أحد الموارد التي يمكن استخدامها في العملية الإنتاجية صـــار يـــسمى رأس المال البشري ويعتبر أهم عنصر من عناصر رأس المـــال فـــي العصر الحاضر، وبالتالي أصبح الأفراد هـــم أصـــحاب رأس المـــال الحقيقيون بما يمتلكون من معرفة وقدرات في داخلهم. ولمـــا كانـــت المعرفة تتقادم بسرعة شديدة مع تسارع التطور عبر الـــزمن الحـــالي وظهور ما هو جديد كل يوم من تكنولوجيات وتطبيقات لهـــا، صـــار بالتالي من الأهمية بمكان بالنسبة لأصحاب رأس المـــال البـــشري أن ينمي كل منهم مهاراته وقدراته المتميزة، التي منحه الله إياها، بصورة مستمرة ولا يقف عند حد يقول عنده "يكفيني هذا القدر"، لأنه سرعان ما سوف يكتشف أن هذا القدر لا يواكب العصر ولا المعرفة المتجددة كل يوم، فتتناقص قيمته في سوق العمل. لكننا هنـــا لا ننظـــر فقـــط للإنسان بمفهوم علم الموارد البشرية، ولكننا ننظر له من منظور أوسع ورؤية أشمل تنظر للإنسان ككيان متكامل متعـــدد الجوانـــب يـــسعى لتحقيق النجاح في مختلف مجالات الحياة عن طريق حـــسن إدارتـــه

لذاته، ومن ضمنها السعي دائماً وراء ما هو جديد وإتقان حسن التعامل مع الآخرين.

ولقد حث الله ورسوله صلى الله عليه وسلم على العلم والتعلم؛ فأول آية نزلت من القرآن ﴿ ٱقْرَأْ بِٱسْمِ رَبِّكَ ٱلَّذِى خَلَقَ ﴿١﴾ خَلَقَ ٱلْإِنسَـٰنَ مِنْ عَلَقٍ ﴿٢﴾ ٱقْرَأْ وَرَبُّكَ ٱلْأَكْرَمُ ﴿٣﴾ ٱلَّذِى عَلَّمَ بِٱلْقَلَمِ ﴿٤﴾ عَلَّمَ ٱلْإِنسَـٰنَ مَا لَمْ يَعْلَمْ ﴿٥﴾ ﴾ العلق، وهي تعني من ضمن ما تعنيه الأمر بالقراءة في كتاب الله والقراءة فيما خلق الله من مخلوقات. وقال رسول الله صلى الله عليه وسلم (طلب العلم فريضة على كل مسلم)[1]، وفي أي مكان في الأرض لقوله صلى الله عليه وسلم (اطلبوا العلم ولو بالصين، فإن طلب العلم فريضة على كل مسلم)[2]، وقال صلى الله عليه وسلم (الكلمة الحكمة ضالة المؤمن، فحيث وجدها فهو أحق بها)[3]. كما أمرنا الله ورسوله صلى الله عليه وسلم بالتعلم المستمر؛ فيقول تعالى ﴿وَقُل رَّبِّ زِدْنِي عِلْمًا ﴿١١٤﴾ ﴾ طه، وقال رسوله صلى الله عليه وسلم (إذا أتى علي يوم لا أزداد فيه علماً يقربني إلى الله تعالى فلا بورك لي في طلوع شمس ذلك اليوم)[4].

---

[1] أخرجه الطبراني في الكبير والأوسط عن أبي مسعود وعن أبي سعيد وعن الحسين بن علي.

[2] العقيلي في الضعفاء وابن عدي في الكامل والبيهقي في شعب الإيمان وابن عبد البر في العلم عن أنس.

[3] أخرجه الترمذي وابن ماجة عن أبي هريرة وقال السيوطي: حسن.

[4] الطبراني في الأوسط وابن عدي في الكامل وأبو نعيم في الحلية عن عائشة.

سبحانه وتعالى وصف أهل أعلى مستويات العلم والمعرفة بأنهم هم أهل الخشية فقال ﴿ أَلَمْ تَرَ أَنَّ اللَّهَ أَنزَلَ مِنَ السَّمَاءِ مَاءً فَأَخْرَجْنَا بِهِ ثَمَرَاتٍ مُّخْتَلِفًا أَلْوَانُهَا ۚ وَمِنَ الْجِبَالِ جُدَدٌ بِيضٌ وَحُمْرٌ مُّخْتَلِفٌ أَلْوَانُهَا وَغَرَابِيبُ سُودٌ (٢٧) وَمِنَ النَّاسِ وَالدَّوَابِّ وَالْأَنْعَامِ مُخْتَلِفٌ أَلْوَانُهُ كَذَٰلِكَ ۗ إِنَّمَا يَخْشَى اللَّهَ مِنْ عِبَادِهِ الْعُلَمَاءُ ۗ إِنَّ اللَّهَ عَزِيزٌ غَفُورٌ (٢٨) إِنَّ الَّذِينَ يَتْلُونَ كِتَابَ اللَّهِ وَأَقَامُوا الصَّلَاةَ وَأَنفَقُوا مِمَّا رَزَقْنَاهُمْ سِرًّا وَعَلَانِيَةً يَرْجُونَ تِجَارَةً لَّن تَبُورَ (٢٩) لِيُوَفِّيَهُمْ أُجُورَهُمْ وَيَزِيدَهُم مِّن فَضْلِهِ ۚ إِنَّهُ غَفُورٌ شَكُورٌ (٣٠) ﴾ فاطر، نلاحظ من سياق الآيات أنه سبحانه وتعالى أشار لمختلف أنواع العلوم قبل أن يذكر أن من يخشاه من عباده العلماء للتدليل على أن هؤلاء العلماء يعلمون هذه العلوم التي تؤدي بهم للإيمان في الآيات التي تلي ذلك، فالعلم في الإسلام ليس مقصوراً على العلوم الدينية فقط كما يدعي البعض.

مصادر العلم في الإسلام:

المصدر الأول: قراءة الكون وما فيه من مخلوقات والتأمل لفهم قوانين هذه المخلوقات التي وضعها الله الخالق فيها. وهذا المصدر يشارك فيه المسلمين غيرهم. يقول تعالى ﴿ إِنَّ فِي خَلْقِ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ وَاخْتِلَافِ اللَّيْلِ وَالنَّهَارِ لَآيَاتٍ لِّأُولِي الْأَلْبَابِ (١٩٠) الَّذِينَ يَذْكُرُونَ اللَّهَ قِيَامًا وَقُعُودًا وَعَلَىٰ جُنُوبِهِمْ وَيَتَفَكَّرُونَ فِي خَلْقِ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ رَبَّنَا مَا خَلَقْتَ هَٰذَا بَاطِلًا سُبْحَانَكَ فَقِنَا عَذَابَ النَّارِ (١٩١) ﴾ آل عمران.

المصدر الثاني: كتاب الله (القرآن) وأحاديث رسول الله، فيهما الكثير الذي فهمناه الآن من المعلومات والنظريات العلمية، وهناك الكثير من الكتب والمواقع على الشبكة الدولية للمعلومات توضح الحقائق العلمية التي اكتشفناها وأصلها في القرآن. والمقصود من التعلم من القرآن؛ تدبر معاني الآيات ففي كثير منها دلالات على قوانين الكون، ومثال واحد على ذلك قوله تعالى ﴿وَالْأَرْضَ بَعْدَ ذَلِكَ دَحَاهَا ﴿٣٠﴾﴾ النازعات؛ فالأرض في الحقيقة التي لم تكتشف إلا بعد تصوير الأرض من الفضاء الخارجي ليست كروية تماماً بل تشبه الدحية (البيضة).

المصدر الثالث: التقوى. يقول تعالى ﴿وَاتَّقُوا اللَّهَ وَيُعَلِّمُكُمُ اللَّهُ﴾ البقرة ٢٨٢. وقال صلى الله عليه وسلم (مَنْ عَمِلَ بِمَا عَلِمَ وَرَّثَهُ اللَّهُ عِلْمَ ما لَمْ يَعْلَمْ)[1]، وقال: (مَنْ تَعَلَّمَ عِلْماً فَعَمِلَ بِهِ كَانَ حَقّاً عَلَى اللَّهِ أَنْ يُعَلِّمَهُ مَا لَمْ يَكُنْ يَعْلَمْ)[2]، وقال (مَنْ عَمِلَ بِمَا يَعْلَمُ وُفِّقَ لِمَا لا يَعْلَمُ)[3].

التقوى تعني الاحتماء من غضب الله بطاعته، وطاعته تعني تنفيذ ما يعرفه المرء من أوامره وتجنب إتيان نواهيه. وهذا يعني العمل بما يعلم المرء من أوامر الله، ومن فعل ذلك ورثه الله علم ما لم يعلم به من قبل. انتبه لكلمة "ورّثه"؛ فالوارث لشيء لا يتعب في الحصول عليه. أي أن الله يوفقه ويهبه له مناً منه. لذلك نجد أن كبار علماء الأمة الذين وضعوا قواعد العلوم الحديثة كابن سينا، وابن رشد، والفارابي، وغيرهم كانوا من أهل التقوى.

---

[1] أبو نعيم في الحلية من حديث أنس بهذا اللفظ.

[2] أبو الشيخ عن ابن عباس مرفوعاً.

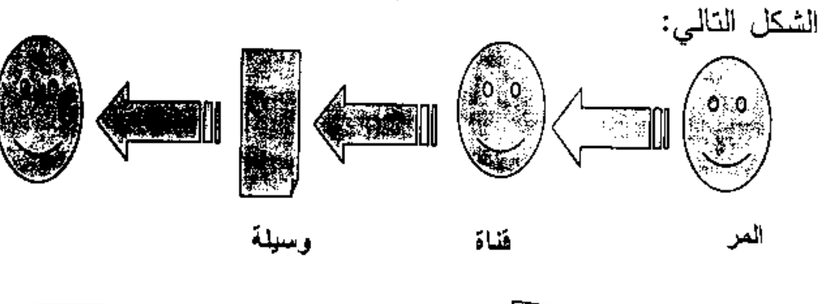
[3] كتاب رواية الكبار عن الصغار لأبي يعقوب البغدادي عن سفيان.

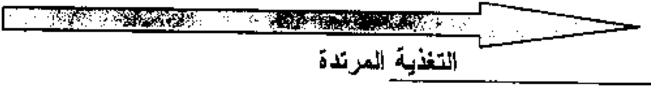
الجزء الثاني: إدارة التعامل مع الآخرين

سبق وأن ذكرنا أن الإنسان كائن اجتماعي؛ فلقد قال الحق سبحانه وتعالى في كتابه ﴿ يَٰٓأَيُّهَا ٱلنَّاسُ إِنَّا خَلَقْنَٰكُم مِّن ذَكَرٍ وَأُنثَىٰ وَجَعَلْنَٰكُمْ شُعُوبًا وَقَبَآئِلَ لِتَعَارَفُوٓا۟ ۚ إِنَّ أَكْرَمَكُمْ عِندَ ٱللَّهِ أَتْقَىٰكُمْ ۚ إِنَّ ٱللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ ﴿١٣﴾ ﴾ الحجرات، وكما يقولون بالعامية "جنة من غير ناس ما تنداس"، فلا أحد يحقق النجاح بمفرده، ولا أحد يشعر بالسعادة وهو بمفرده في جزيرة منعزلة. لذلك كان أحد وجهي صك النجاح هو إدارة الذات والوجه الآخر هو إدارة التعامل مع الآخرين. وأول المهارات في التعامل مع الآخرين هي مهارات الاتصال أو كما نحب أن نسميها فن التواصل. وللأسف كثيراً ما يكون الفشل في الحياة بسبب سوء التواصل مع الآخرين، ولا يكون ذلك لعدم وجود القدرة على التعامل، وإنما لعدم فهم الكثير من الحقائق؛ فالكثير من الأشخاص يمتلكون الأفكار البراقة، والمعرفة العميقة، والقدرات التحليلية القوية، إلا أن كل ذلك لا يكون مفيداً لهم ولا لغيرهم ما لم تكن هناك وسيلة فعالة لإيصال ذلك للغير، سواءً عن طريق الحديث المباشر أو الكتابة، وهو ما يسمى بمهارات العرض، وعلى العكس من ذلك نجد أشخاصاً يبيعون وهماً وأفكاراً واهية وينجحون في ذلك لمجرد إجادتهم لتلك المهارات. ومن الناحية العكسية، لو حبس الإنسان نفسه داخل أفكاره وصندوقه الخاص الذي خلقه بأوهامه لنفسه دون السعي للتواصل مع الآخرين، وهو ما يسمى بمهارة الإنصات، فإنه يحرم نفسه من استقبال الكثير من الأفكار البناءة التي يمكن أن تفيده في طريقه وفي تصحيح مساره إلى النجاح؛

فقد قال رسول الله صلى الله عليه وسلم (المؤمن مرآة المؤمن، والمؤمن أخو المؤمن: يكف عليه ضيعته، ويحوطه من ورائه)[1]. وقال صلى الله عليه وسلم أيضاً (الدّين النَّصِيحَةُ)، قلنا: لمن؟ قال (لِلَّهِ، ولكتابه، ولرسوله، ولأئمة المسلمين وعامَّتِهِم)[2]؛ والمقصود بالدين هنا أنه منهج تعاملك مع الآخرين وفقاً لما يريده ويحبه الله، أي أنه مثلما عليك واجب النصح لغيرك، عليك أيضاً واجب الاستماع لنصح الآخر؛ أي أن مهارات الاتصال إنما تختص برسالة يريد المرء إيصالها لغيره أو رسالة عليه أن ينتبه لها من الغير.

ومن هنا كانت إجادة فن التواصل أو مهارات الاتصال من أهم مقومات النجاح. وفي سبيل ذلك علينا أن نعرف ماهية عملية الاتصال بالضبط؛ هي عملية نقل معلومة أو فكرة هي مضمون الرسالة من طرف لآخر أو من عقل لآخر من خلال وسيلة اتصال مناسبة وعبر قناة الاتصال الصحيحة، ولا تنتهي عملية الاتصال عند هذا الحد، بل لابد من وجود تغذية مرتدة تؤكد وصول الرسالة ومضمونها بالطريقة الصحيحة للمتلقي المستهدف. وعليه يمكن تلخيص عملية الاتصال في الشكل التالي:





التغذية المرتدة

[1] البخاري في الأدب وأبو داود عن أبي هريرة.

[2] أحمد في مسنده وصحيح مسلم وأبو داود والنسائي عن تميم الداري، والترمذي والنسائي عن أبي هريرة، وأحمد في مسنده عن ابن عباس، وقال السيوطي: صحيح.

وهي ببساطة أشد تتكون من شقين:

- ماذا أقول؟ (مضمون الرسالة)
- كيف أقوله؟ (كيفية عرض الرسالة)

١. ماذا أقول؟ ...أنت تبيع فكرة

قد تكون الرسالة شفهية أو مكتوبة أو مرئية (تعبيرية: كالصورة أو حركات الوجه والجسم Body Language)، وهي في جميع الأحوال فكرة تحاول بيعها أو ترويجها للآخر، لذلك يجب علينا مخاطبة الناس كما يفهمون هم لا كما نفهم نحن، فقد قال رسول الله صلى الله عليه وسلم (حدثوا الناس بما يعرفون، أتحبون أن يكذب الله ورسوله)[1]؛ فلكل فرد مفاهيمه وشفرته الخاصة التي بناها عبر السنين والخبرات، وكلٌ يتلقى الخبر وفقاً للمخزون الثقافي والوجداني الخاص به؛ فمثلاً عند المسلمين الانحناء والركوع والسجود لا يكون إلا لله، ولكن في اليابان، فالانحناء هو التحية المعتادة بين الناس، والركوع والسجود دليل أدب وخضوع جم، خاصة لمن يعتبرهم الشخص أعلى منه مكانة كالإمبراطور أو الزوج بالنسبة للزوجة، أيضاً في مختلف المجتمعات ينظر للبقرة على أنها حيوان يمكن ذبحه واستخدامه في الزراعة وضربه لتأديبه أثناء قيامه بالعمل في الحقل، ولكن الهندوس حين يرون بقرة يسجدون لها ولا يملكون دفعها للابتعاد عن الطريق إن قررت الجلوس فيه. من هنا، يجب أن نفهم الطرف الآخر جيداً؛

---

[1] أخرجه البخاري في صحيحه عن علي كرم الله وجهه موقوفاً، ومسلم عن جابر بن عبد الله رضي الله عنهما كما قال النووي في الأذكار.

ثقافته واتجاهاته ومشاعره وحالته النفسية، وأن نُعامل الناس كما يحبوا هم أن يُعاملوا، وهو ما سوف نوضحه فيما بعد عندما نتكلم عن الذكاء العاطفي، فانظر مثلاً كيف يقوم مندوب البيع بدراسة العميل المستهدف جيداً قبل أن يعرض عليه منتجاته، وكيف يستخدم جميع الوسائل الممكنة، التي اختارها بناءً على المعلومات التي جمعها عنه، لإقناعه والحصول على موافقته.

ولكن! كيف تتميز في خدمة عملاءك؟

العميل على حق .. هذا ما يقوله الجميع. فمن هو العميل؟ ولماذا هو على حق؟ ولماذا يسعى الجميع إلى إرضائه؟

نورد هنا تعريف كلمة العميل بمعناها في عالم الاقتصاد أولاً.

فالعميل أو الزبون أو المستهلك هي أسماء لأفراد أو مؤسسات تقدم لهم الشركة خدمات أو منتجات يحتاجون إليها، تكون أساس نشاط الشركة ومصدر استمراريتها في السوق؛ أي أن العميل هو سبب وجود الشركة، ومصدر أرباحها التي تتيح لها النجاح والاستمرار، وكما تريد منه أرباحاً تحققها فهو يريد بضاعتك التي تعرضها؛ فالمنفعة لابد أن تكون متبادلة، والوجه الآخر للعميل هو المورّد.

وبالنسبة لما نريد توضيحه هنا فإن مفهوم العميل أشمل وأوسع؛ فالعميل هو أي شخص لديه شيء تحتاجه وعليك إرضائه للحصول على هذا الشيء، ويكون إرضاءه بشيء يحتاجه أو يريده؛ وهو ما يعرف بضرورة وجود تبادل للمنفعة كي تتم المعاملة. فنحن نتحدث عن تسويقك لنفسك وأفكارك عند الآخرين، فأنت هنا تارة تريد أن تبيعهم ما لديك من فكر ومهارات وقدرات ومشاعر وسلوكيات

للحصول على ما عندهم من حب أو تقدير أو دعم أو مال،وتارة أخرى تشتري ما لديهم من أفكار ونصائح ومشاعر وإمكانيات وتعطيهم مقابل يريدونه أويحتاجونه.

أي أنك طوال الوقت إما عميل أو مورد!

هل تعلم أنك حتى في علاقتك بالله، يكون عليك إرضاء الله حتى يقبل أن يتمم الصفقة التي عرضها عليك؟ ﴿إِنَّ ٱللَّهَ ٱشْتَرَىٰ مِنَ ٱلْمُؤْمِنِينَ أَنفُسَهُمْ وَأَمْوَٰلَهُم بِأَنَّ لَهُمُ ٱلْجَنَّةَ﴾ التوبة: ١١١.

ولقد قال الإمام علي كرم الله وجهه عن أنواع العباد: هناك من يعبد الله مخافة عقابه، وتلك عبادة العبيد، وهناك من يعبد الله طمعاً في جنته، وتلك عبادة التجار، وهناك من يعبده لذاته، وتلك عبادة الأحرار؛ أي أن هناك من عباد الله من يريد أن يتعامل مع الله على أساس الصفقة التي وردت أعلاه، ولكن هناك عباد يعبدون الله تعالى من منطلق الحب له فكان حالهم كما وصفه تعالى في قوله ﴿يُحِبُّهُمْ وَيُحِبُّونَهُۥٓ أَذِلَّةٍ عَلَى ٱلْمُؤْمِنِينَ أَعِزَّةٍ عَلَى ٱلْكَٰفِرِينَ يُجَٰهِدُونَ فِى سَبِيلِ ٱللَّهِ وَلَا يَخَافُونَ لَوْمَةَ لَآئِمٍ ذَٰلِكَ فَضْلُ ٱللَّهِ يُؤْتِيهِ مَن يَشَآءُ وَٱللَّهُ وَٰسِعٌ عَلِيمٌ ﴿٥٤﴾﴾ المائدة.

هل تعلم أن أبويك عميلين عندك يجب إرضاءهما لتحصل على رضا الله؟

هل تعلم أن حبيبتك التي تريد الارتباط بها عميلة عندك يجب أن ترضيها لتحصل عليها؟

هل تعلم أن أبناءك عملاء عندك عليك أن ترضيهم لتحصل على السلوك والفعل والمشاعر التي تريدها منهم، وتغرس فيهم المبادئ

والقيم التي تريد؛ تماماً كما تشكل الإعلانات في جميع وسائل الإعلام اتجاهات وسلوكيات المستهلكين؟

علينا إن أردنا فعلاً إيصال الفكرة أو الرسالة بصدق – لا لمجرد الجدل أو إثبات الذات وإنما إحقاقاً للحق وللوصول لنتائج إيجابية لجميع الأطراف – أن نسلك مسلك مندوب المبيعات الذي يتحري أن يكون محتوى الرسالة مفهوماً تماماً من جانب المتلقي ويتأكد من حسن استيعابه لها وأنها تفي باحتياجاته. وتذكر ما ذكرناه في الجزء الأول من أدوات إدارة الذات من التفكير الإيجابي والبرمجة العصبية اللغوية وقانون الاجتذاب لتعلم أن تواصلك مع الآخر يبدأ من داخلك، ويعتمد على الموقف الذي تتخذه من إيجابية وحسن الظن والثقة بالله، والتأثير على الغير بالحق وبالحب وبالعزم على تحقيق النجاح لنفسك ولمن حولك.

حاول أن تتخيل رد فعلك تجاه مندوب المبيعات الذي لا قبول له عندك حتى وإن كان يبيع لك أنفس البضائع!!

٢. كيف أقول؟... روج لبضاعتك

بعد إعداد الرسالة بالصورة المناسبة ودراسة العميل الذي سوف تبيع له بضاعتك، عليك الترويج لبضاعتك .. عليك اختيار قناة الاتصال المناسبة؛ فلا ترسل الرسالة عن طريق الشخص غير المناسب، ولا تستخدم الوسائط الإلكترونية مع من لا يستطيع التعامل معها أو لا يمكنه الوصول إليها مثلاً. كذلك علينا اختيار وسيلة الاتصال المناسبة للشخص والموقف؛ فالاتصال الشفهي أو اللفظي وجهاً لوجه هو أقوى

وسائل الاتصال، يليه الاتصال الشفهي عبر الوسائط السلكية واللاسلكية والإلكترونية، يليه الاتصال الكتابي لشخص نعرفه، يليه الاتصال الكتابي مع أشخاص لا نعرفهم. وما أحوجنا للتركيز على التواصل الشفهي وجهاً لوجه الذي نفتقده في عالم أصبحت جل معاملاته من وراء شاشات الحاسب الآلي، وقل فيه الوقت للحديث والتواد وإقامة علاقات إنسانية قبل أن تكون علاقات للمصلحة. فقد يكون سوء اختيار قناة أو وسيلة الاتصال كافياً لعدم وصول الرسالة، فيكون الاتصال كأنه لم يكن، أو وصول الرسالة مشوهة، فتفقد عملية الاتصال فاعليتها، مما يدخلنا في حلقة مفرغة من الأوهام والظنون التي ما أنزل الله بها من سلطان، ولقد قال تعالى ﴿وَمَا يَتَّبِعُ أَكْثَرُهُمْ إِلَّا ظَنًّا ۚ إِنَّ الظَّنَّ لَا يُغْنِي مِنَ الْحَقِّ شَيْئًا ۚ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ بِمَا يَفْعَلُونَ ﴿٣٦﴾﴾ يونس، ويقول تعالى أيضاً ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اجْتَنِبُوا كَثِيرًا مِنَ الظَّنِّ إِنَّ بَعْضَ الظَّنِّ إِثْمٌ﴾ الحجرات: ١٢، وقد قال رَسُول اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّم (إياكم والظن فإن الظن أكذب الحديث)[1]. ومن هنا كانت أهمية التأكد من وصول الرسالة الصحيحة للشخص المناسب بالطريقة المناسبة وفي الوقت المناسب عن طريق التغذية المرتدة.

وأخيراً عليك ان تتواصل بالحب .. إذ قَلَّ من يشتري بضاعة من شخص لا يتقبله، لذلك عليك أن تروج لنفسك قبل أن تروج لفكرتك.. والأمر بسيط..

- ابتسم .. فتبسمك في وجه أخيك صدقة

---

[1] مسلم عن أبي هريرة رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ.

-كن تلقائياً غير متصنع

-كن صادقاً مع نفسك ومع الآخـــر ... ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَكُونُوا مَعَ الصَّادِقِينَ ﴿١١٩﴾ ﴾ التوبة.

-أحب لأخيك ما تحب لنفسك.. فالحب طاقة تسري في الكون وهـــي أبلغ من ألف كلمة.

-كن إيجابياً حتى في نقدك، وبنّاءً في نصحك، وابن جسور الثقة عـــن طريق الحب والمودة والرحمة.

-دعك من السلبيات وركز على الإيجابيات، واعلم أن الاختلاف بـــين الناس طبيعي ولا يفسد للود قضية.

-إياك والأفكار النمطية الجامدة stereotyping التي تكبلـــك داخـــل الصندوق ولا تغني من الحق شيئاً.

-أبد اهتمامك بالآخر واستمع وأنصت له.. لتتأكد من وصول رسالتك، ولتثري مفاهيمك وأفكارك، ولتلبي احتياجاته ... فهـــو العميـــل الـــذي تسعى لإرضائه!!

الذكـــاء الــعــاطــفـــي

يعرف الدكتور ريتشارد بوياتسيز، الأستاذ في كلية Weather-head School of Management بجامعة Case Western Reserve، الذكاء العاطفي "Emotional Intelligence" الذي يرمز إليه بالحرفين الأولين من المصطلح الإنجليزي(EI) بأنه مجموعة من المهارات والقدرات التي تسمح لنا بإدارة أنفسنا مع الوعي بوجود الآخرين. ويمكن وصف الذكاء العاطفي بأنه الاستخدام الذكي للعواطف. وفي المجال المهني فإن ذلك يعني عدم تجاهل مشاعرنا وقيمنا ومشاعر وقيم الآخرين أيضاً، ومحاولة فهم مدى تأثيرهما على سلوكنا وعلى سلوك الآخرين.

بينما يعرف Goleman فـــي كتابيــه "Emotional Intelligence" و"Working with Emotional Intelligence" الذكاء العاطفي بأنه القدرة على التعرف على شعورنا الشخصي وشعور الآخرين، وذلـــك لتحفيز أنفسنا، ولإدارة عاطفتنا بشكـل سلـــيم فـــي علاقتنـــا مـــع الآخرين، ويشمل ذلك قدرتك على أن تستجيب استجابة ملائمة للحالات النفسية والمزاجية والميول والرغبات الخاصة بالآخرين.

أليس أساس الذكاء العاطفي هو حديث رسول الله صلى الله عليه وسلم (أحب لأخيك ما تحب لنفسك)[1]. وقد يفهم الكثيرون من هذا الحديث أن عليهم أن يعاملوا الناس كما يحبون أن يعاملهم الناس، إلا أنه في حقيقة الأمر إذا نظرت أنت من ناحية الآخر فهو أيضاً يحب أن يعامل كما

---

[1] الطبراني في الكبير والأوسط ورجاله ثقاة.

يحب هو لا كما تحب أنت لنفسك، لذلك عليك أن تتفهم ما يريد الآخر أن تعامله به مثلما تريد منه أن يعاملك كما تحب أنت؛ لذلك يمكن أن نقول أن تطبيق الحديث من ناحية التعامل مع الغير يكون بصورة: عامل الناس كما يحبوا أن يُعاملوا هم.

أنا مثلاً أحب الشيكولاتة، وعندي قطة أحبها، ولكي تطيع أوامري أردت أن أحفزها بما أحبه أنا، فعرضت عليها قطعة من الشيكولاتة فلم تستجب، فانتبهت أن ما يحفزها هو ما تحبه هي لا ما أحب انا فعرضت عليها سمكة فاستجابت مسرعة. هكذا كل إنسان وكل مخلوق خلق الله له ما يصلحه وما يحفزه، فعلينا الانتباه والتفرقة بين ما نحبه ونحتاجه نحن، و بين ما يحبه ويحتاجه الآخرون.

أما أهم **مكونات الذكاء العاطفي** كما يراها Goleman فيمكن تلخيصها فيما يلي:

١- الوعي:

أ. **الوعي بالذات:** ويتمثل في القدرة على التعرف وتفهم الشعور الشخصي، ومعرفة ما يحفزنا، وتأثير ذلك على الآخرين. ويجب أن يتم ذلك من خلال الثقة بالنفس، والموضوعية في تقييم قدراتنا.

ب. **الوعي الاجتماعي:** ويتمثل في القدرة على التعرف على ما يشعر به الآخرون، والتعامل معهم وفقاً لاستجاباتهم العاطفية. ولابد من وجود القدرة على فهم الثقافات والبيئات الأخرى والتعامل معها.

٢- **الأفعال:**

أ. **الإدارة الذاتية:** وتشمل القدرة على إصدار الحكم مع التفكير المتأني قبل القيام بأي تصرف، والقدرة على التحكم في السلوك الفردي، ولابد من وجود حافز ذاتي داخلي لدى الفرد يدفعه للوصول إلى الأهداف التي يسعى لتحقيقها بدلاً من التركيز على الاستجابة فقط للحوافز المادية. ومن الصفات الأساسية التي لا بد أن يتصف بها الفرد: أن يكون صادقاً، متفائلاً، ملتزماً، لديه القابلية لتقبل التغيير، والقدرة على التعامل مع المواقف التي تتسم بالغموض، يحفزه دافع الإنجاز.

ب. **المهارات الاجتماعية:** القدرة على بناء وإدارة العلاقات الاجتماعية بصورة فعالة، مع القدرة على قيادة التغيير بفعالية، وبناء وقيادة فريق عمل، والقدرة على الإقناع.

إذا كان اختبار المهارة الاجتماعية هو القدرة على تهدئة انفعالات الآخرين في أوقات الشدة؛ فإن التعامل مع مَن يكون في ذروة غضبه يُعتبَر أعلى مقياس لقدرة الإنسان وبراعته في السيطرة والتحكم، ومن الإستراتيجيات الفعالة في التعامل مع مَن يكون في هذه الحالة المزاجية الصعبة السعي لصرف الغاضب عن موضوع غضبه، والتعاطف مع مشاعره وأحساسيه، ثم جذبه إلى مركز اهتمام بديل بمجموعة من المشاعر الإيجابية، وهذه القدرة إنما هي ما أُطلِقَ عليها: "رياضة الجودو العاطفية".

ربما يكون الذكاء العاطفي من الأدوات القوية التي يستخدمها القائد الساحر في قيادة من حوله ومن يعملون معه؛ إذ يشكل الذكاء العاطفي أحد المتغيرات الأساسية والتي أخذت في البروز كأحد الصفات الجوهرية للقيادة الإدارية الفعالة، فالقدرة على التعامل مع العواطف والمشاعر يمكن أن تساهم في حسن التعامل مع احتياجات الأفراد، وكيفية تحفيزهم بفاعلية. فالقائد الذي يتمتع بذكاء عاطفي لديه القدرة على استخدام الذكاء الذي يتمتع به لتحسين ورفع القدرات على اتخاذ القرار، وهو قادر على إدخال السعادة والبهجة والثقة والتعاون بين موظفيه من خلال علاقاته الشخصية، ولذلك سنعطي نبذة مختصرة عن القيادة والقياديين وأنواعهم وصفات القيادي الناجح.

القيادة والقيادي

يفرق Warren Bennis و Peter Drucker بين الإدارة والقيادة فيقولان:

الإدارة هي فعل الأشياء بطريقة صحيحة، أما القيادة فهي فعل الأشياء الصحيحة.

ربما تكون أخطر مرحلة من مراحل القيادة هي قيادة الإنسان لذاته وقيادة التغيير في حياته؛ فهي التي تجعله بعد ذلك قادراً على قيادة التغيير فيما حوله من مجالات.

أنماط القادة

هناك أربعة ألوان أساسية في ألوان الطيف يمكننا أن نركب منها عدداً لا متناهٍ من الألوان، وكذلك هناك أربعة أنماط من القادة يمكننا أن نركب منها أنماطاً قيادية فيها من صفات الأنماط الأربعة بدرجات متفاوتة، فقد نجد:

- القائد السريع النابض بالحركة
- البطيء الذي لا يتخذ القرارات إلا بعد قتلها بحثاً
- منهم المغرور
- ومنهم المتواضع
- منهم المنصت ومنهم الثرثار

إلا أن كلهم يشتركون في صفة واحدة ألا وهي سحر الشخصية أو الكاريزما.

أنماط القيادة

الأوتوقراطي (المستبد)	الديمقراطي	الليبرالي	الأبوي
- يتخذ القرارات دون الرجوع لأحد - درجة الاعتماد عليه عالية - لديه قدر قليل من الثقة في قدرات الأعضاء - يعتقد أن الثواب المادي وحده هو الذي يحفز الناس للعمل - تكمن قيمته في الأعمال التي تحتاج لقرارات سريعة وحاسمة	- لديه قدرة على التحفيز - ينمي الشعور بالانتماء لدى مرؤوسيه - يشجع على تبادل الأفكار والخبرات - قد يؤجل اتخاذ القرار - يشرك الأعضاء في اتخاذ القرارات. - يشرح لأتباعه الأسباب الموجبة للقرارات التي يتخذها. - يؤمن بمبدأ الشورى - مقنع: يستطيع إقناع الآخرين بالقرارات التي يتخذها	- مسئولية القيادة تقع على الكل - يكون مفيداً في الأعمال التي بها قدر كبير من الإبداع - لا يقوم بتحديد أي أهداف لأتباعه - قليل الاتصال بالأفراد والتفاعل معهم. - يكون التحفيز عالياً لأن الأفراد يكونون مسئولين مسئولية كاملة عن أعمالهم - يأخذ وقت طويل في عملية اتخاذ القرار - يعتمد على العمل الجماعي - يعتمد على العلاقات الجيدة بين مجموعة العمل	- يقوم القائد بدور الأب - يتخذ القرار بنفسه وقد يستشير أفراد المجموعة - يعتقد في ضرورة توفير الدعم لأفراد المجموعة - ينصت بعناية لما يقوله الأتباع.

القائد الساحر (The Wizard Leader)

نعرفه من خلال وجود الصفات التالية فيه:

أولاً: وضوح كاريزما القيادة فيه

ثانياً: المقدرة على التحدث بشكل مؤثر وإقناع الآخرين

ثالثاً: المقدرة على حسن الاستماع والإنصات للغير

رابعاً: المقدرة على فهم واستيعاب الآخرين

القائد الساحر يوقن أن فاعليته نابعة من أربعة أشياء:

أولاً: هو فعال لأن له أتباعاً فعّالون.

ثانياً: هو فعال لأنه منجز وليس لأنه محبوب؛ فالقائد تصنعه إنجازاته لا شهرته.

ثالثاً: هو قريب من العاملين والعملاء والمجتمع؛ فهو مضرب المثل في العطاء والقدوة الحسنة.

رابعاً: هو يدرك أن القيادة ليست مرتبة أعلى ولا مميزات أكثر بل هي مسئولية أكبر.

القائد الساحر يهتم بأربعة أشياء:

أولاً: لا يجبر الأفراد على أن يكونوا شيئاً آخر غير حقيقتهم.

ثانياً: يعي جيداً الفوارق بين طبيعة كل شخصية وأخرى ويستغل كل ميزة فيها أفضل استغلال.

ثالثاً: يساعد الأفراد على أن يقوموا بالأدوار القريبة من طبيعتهم.

رابعاً: يساعد الأفراد على التعرف على مواطن القوة لديهم.

أيقظ القائد الذي بداخلك

١. تواضع، (من تواضع لله رفعه الله)[1].

٢. اعرف مواطن القوة والضعف لديك، (المؤمن القوي خير وأحب إلى الله من المؤمن الضعيف، وفي كل خير)[2].

٣. أد عملك وهواياتك بكل حماس وحب (إن الله تعالى يحب إذا عمل أحدكم عملا أن يتقنه)[3].

٤. اجعل أحلامك طموحة، (ذر الناس يعملون: فإن الجنة مائة درجة ما بين كل درجتين كما بين السماء والأرض، والفردوس أعلاها درجة وأوسطها، وفوقها عرش الرحمن، ومنها تفجر أنهار الجنة، فإذا سألتم الله فاسألوه الفردوس)[4].

٥. كن صاحب رؤية، لا تكن مجرد مقلد لمن سبقك وتقول مثلما قال الذين ذمهم الله في كتابه فقال ﴿ قَالُوا بَلْ وَجَدْنَا آبَاءَنَا كَذَلِكَ يَفْعَلُونَ ﴿٧٤﴾ ﴾ الشعراء، وقال ﴿ بَلْ قَالُوا إِنَّا وَجَدْنَا آبَاءَنَا عَلَى أُمَّةٍ وَإِنَّا عَلَى آثَارِهِمْ مُهْتَدُونَ ﴿٢٢﴾ ﴾ الزخرف.

٦. كن مثابراً، يقول تعالى ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اصْبِرُوا وَصَابِرُوا وَرَابِطُوا وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿٢٠٠﴾ ﴾ آل عمران.

٧. احترم كلمتك، يقول تعالى ﴿ وَأَوْفُوا بِالْعَهْدِ إِنَّ الْعَهْدَ كَانَ مَسْئُولًا ﴾ الإسراء٣٤.

---

[1] أحمد وابن ماجة عن أبي سعيد الخدري.

[2] مسلم عن أبي هريرة.

[3] البيهقي في شعب الإيمان عن عائشة.

[4] أحمد والترمذي عن معاذ رضي الله عنه.

٨. استعن بأهل الخبرة، يقول تعالى ﴿ فَسْـَٔلُوٓاْ أَهْلَ ٱلذِّكْرِ إِن كُنتُمْ لَا تَعْلَمُونَ ﴾ النحل

٩. كن نفسك، خلقك الله متفرداً كما أنت، فلا تحـــاول أن تكـــون سوى ما خلقك عليه.

١٠. كن معطاءً، يقول تعـــالى ﴿ وَيُؤْثِرُونَ عَلَىٰٓ أَنفُسِهِمْ وَلَوْ كَانَ بِهِمْ خَصَاصَةٌ ﴾ الحشر.

التأثير في الآخرين

سنذكر بعض أساليب التأثير في الآخرين وبعض القصص التي توضحها، وافهم أيها القارئ العزيز المغزى الذي وراء كل قصة منها.

١. لا تجعل توجيهاتك في صورة أوامر

كان من مسؤوليات أحد موظفي إحدى الشركات التأكد من ارتداء الموظفين قبعات الأمان في أثناء عملهم في المواقع، وقد قال أنه عندما كان يصادف عمالاً لا يرتدون هذه القبعة كان يخبرهم بشكل تغلب عليه صيغة الأمر بما تقوله اللائحة، ونتيجة لهذا كان يجد منهم انصياعاً وراءه غضب، وغالباً ما كانوا ينزعون هذه القبعات بعد انصرافه.

لهذا قرر أن يتبع منهجاً آخر في التعامل معهم، فعندما وجد بعض العمال غير مرتدين للقبعة سألهم بود ما إذا كانت هذه القبعات غير مريحة أو مناسبة لهم، وذكرهم بأنها لم تصمم إلا لحمايتهم من الإصابة، وكانت النتيجة زيادة الانصياع للائحة دون استياء أو إثارة النفوس.

٢. أثر حماسة من تريد منه إجادة شيء ولا تتصيد له الأخطاء

يقول أحد المديرين: إنني أعتبر قدرتي على إثارة حماسة موظفي هي من أعظم خصائصي، وأن إظهار أفضل ما لدى الشخص إنما يكون عبر التقدير والتشجيع، وليس هناك من شيء يقتل طموحات الشخص مثل النقد من الرؤساء، ولذلك فإنني لا أنتقد أحدا أبداً، فأنا أؤمن

بإعطاء الناس حافزاً للعمل، ولذلك تجدني تواقاً للمدح كارهاً لتصيد الأخطاء، فإذا كان هناك شيء أحبه فهو أنني صادق في استحساني، وكريم في مدحي.

٣. أثر الرغبة العارمة عند من تريد منه القيام بشيء يتهرب منه

ذات ليلة عاد أب من عمله ليجد أصغر أبنائه يبكي بشدة، فقد كان عليه أن يبدأ الدراسة في اليوم التالي. فما كان من الأب إلا أن جلس وفكر قائلاً: لو كنت مكان ابني، ما الذي يجعلني أسعد بالذهاب إلى الحضانة؟

يقول الأب: ثم بدأنا – أنا وزوجتي – نرسم بالأصابع على منضدة المطبخ، وسرعان ما أخذ ابننا يختلس النظر، وطلب منا المشاركة، فقلنا له: بالطبع لا، فعليك أولاً أن تذهب للحضانة لتتعلم كيف تفعل هذا؟

وفي الصباح ظننت أني أول المستيقظين، فوجدت ابني مستيقظاً !!!!!
فسألته: ماذا تفعل؟ فأجابني: أنتظر الذهاب إلى الحضانة.

وهكذا نجحت في إثارة رغبة عارمة وحماسة لدى ابني ما كانت لتتحقق من خلال التهديد.

٤. اهتم اهتماماً صادقاً بالصغار قبل الكبار

يقول أحد مندوبي المبيعات: حين كنت أذهب إلى زيارة أحد العملاء كنت دائماً ما أتحدث مع الموظفين لدقائق قليلة قبل أن أتحدث مع صاحب الشركة للحصول على طلب الشراء.

وذات يوم صعدت إلى صاحب الشركة، فطلب مني أن أرحل لأنه لم يعد مهتماً بالشراء مني لسبب أجهله، وتركته وأنا أجر أذيال الخيبة، وفي اليوم التالي قررت العودة إليه، ففوجئت بأن صاحب الشركة طلب ضعف الطلبية المعتادة، فنظرت إليه مندهشاً، وسألته عما حدث؟! فقال أنه بعد أن غادرت مكتبه، جاءه أحد موظفيه وأخبره بأني واحد من مندوبي المبيعات القلائل الذين يتميزون بإلقاء التحية عليه وعلى غيره من الموظفين، وأنه لو كان هناك من يستحق أن يتعامل معه فهو أنا، فتعلمت أن من أهم صفات مندوب المبيعات الاهتمام الحقيقي بالناس.

٥. اجعل الآخر يشعر بأهميته، وافعل هذا بصدق

كان أحد الطلاب تنقصه الثقة بالنفس، وكان من ذلك النوع من الطلاب الذين لا يتلقون غالباً ما يستحقونه من اهتمام، وفي يوم من الأيام كان هذا الطالب يعمل جاهداً وهو جالساً في الفصل، وشعر المعلم بأن هناك طاقة وقدرة مخبأة في داخله ولا يظهرها، فسأله ما إذا كان يريد أن يكون في فصل المتميزين؟

فقال الطالب وهو يحاول أن يمنع دموعه: وهل أنا أهلٌ لذلك؟

فقال المعلم: نعم .. أنت أهل لهذا.

وبينما كان الطالب خارجاً من الفصل في ذلك اليوم وقد ظهر عليه الزهو، قال للمعلم بصوت فيه حماس شديد: شكراً يا أستاذي.

يقول المعلم: لقد علمني هذا الطالب درساً لن أنساه، وهو رغبتنا الحقيقية في أن نشعر بأننا ذوو أهمية، وحتى لا أنسى هذا الدرس

كتبت لافتة تقول "أنت مهم" وقمت بتعليقها أمام الفصل حتى يراها الجميع.

٦. أظهر احترامك لوجهات نظر الآخرين، ولا تقل أبداً لغيرك "أنت مخطئ"

يقول أحد تجار السيارات أنه بسبب ضغوط تجارة بيع السيارات كان دائماً عنيداً وقاسياً في التعامل مع شكاوى العملاء، وكان هذا يؤدي إلى إثارة غضب العملاء وفقدان صفقات البيع ونفور عام، وعندما أدركت أن هذا لن يفيد جربت أسلوباً آخر، فكنت أقول عبارات مثل: إننا نقع في أخطاء عديدة مما يخجلني دائماً – ربما أخطأنا معك، أخبرني بهذا الخطأ. وقد أصبح هذا الأسلوب يسهم في تهدئة العميل بشكل كبير.

وفي حقيقة الأمر هناك عدة عملاء عبروا لي عن شكرهم لي على ما أتمتع به من تفهم لهم ولما يحتاجونه، بل إن اثنين منهم أتيا لنا بأصدقائهما ليشتروا سيارات جديدة، وفي ظل منافسة السوق الشديدة فنحن نحتاج المزيد من هذا النوع من العملاء، وإنني أعتقد أن إظهار الاحترام لكل آراء العملاء ومعاملتهم بشكل دبلوماسي وبكياسة، سوف يساعد على التغلب على المنافسة.

٧. احصل على ما تريد باللين وبأسلوب لطيف

أراد أحد المستأجرين أن يخفض إيجار شقته، وكان يعلم أن مالك العقار رجل عنيد، فقال: لقد كتبت له أعلمه أنني سأخلي شقتي بمجرد انتهاء فترة الإيجار، وتمنيت لو استطعت أن أجعله يخفض الإيجار، ولكن بدا لي أنه لا أمل في هذا، فقد حاول غيري من المستأجرين

وفشلوا، وأخبروني أن التعامل مع هذا الرجل صعب للغاية، ولكنني قلت لنفسي: لا ضير من المحاولة.

وعندما قابلته هنأته على أسلوبه في إدارة المبنى، وقلت له أنني وددت كثيراً لو أقمت في منزله عاماً آخر، ولكنني لا أستطيع دفع هذا الإيجار. اتضح أنه لم يجد مثل أسلوب التعامل هذا من قبل من جانب أي من المستأجرين فكان شديد الاندهاش والانبهار.

وقال: يا لها من سعادة أن أجد مستأجراً راضياً مثلك، وبعد ذلك، ودون أن أطلب منه، عرض علي أن يخفض من الإيجار قليلاً، وقد كنت أريد أن أخفضه أكثر من هذا، ولذلك حددت له الرقم الذي أستطيع دفعه فوافق دون أي تردد. فلو أنني حاولت أن أخفض الإيجار باستخدام الوسائل التي يتبعها غيري من المستأجرين، فإنني متأكد أنني كنت سأواجه ما واجهوه من فشل، ولم ينجح إلا أسلوب اللطف والتعاطف والتقدير.

٨. استخدام المنطق يجعل الآخر يقول: "نعم، نعم" في الحال

يقول موظف أحد البنوك: جاء رجل ليفتح حساباً، وأعطيته النموذج المعتاد ليملأه، فأجاب عن بعض الأسئلة طواعية ورفض تماماً الإجابة على بقيتها، فقررت أن أستخدم بعض الحصافة والتعقل، وقلت له: نفترض أنه تبقى لك مال في البنك عند وفاتك، ألا تحب أن يقوم البنك بتحويله إلى أقرب قريب له الحق في هذا المال طبقا للقانون؟".

فأجاب: "نعم، بالطبع".

فقلت له: "ألا تعتقد أنه من الأفضل أن تعطينا اسم أقرب قريب لك بحيث نستطيع تنفيذ رغبتك دون خطأ أو تأخير في حالة وفاتك".

قال : "نعم".

وبدأ موقف هذا الشاب يلين ويتغير عندما أدرك أننا لا نسأل عن هذه المعلومات لمصلحتنا بل لمصلحته هو، وقبل أن يغادر البنك لم يقتصر هذا العميل على إعطائي معلومات كاملة عن نفسه، ولكنه بناءً على اقتراحي قام بفتح حساب ائتمان، وحدد أمه كمستفيدة من هذا الحساب، كما أجاب بكل سعادة على جميع أسئلتنا المتعلقة بأمه.

٩. دع من تريد إقناعه يشعر بأن الفكرة فكرته وادفعه للمشاركة

حاول أحد مصممي الرسومات بيع رسومات خطية لأحد كبار المصممين لمدة ثلاث سنوات متواصلة ولم ينجح، وبعد عدد كبير من المحاولات الفاشلة في البيع اتبع أسلوباً جديداً، أخذ تحت ذراعه نصف دستة من المخططات التي لم ينتهي منها، وهرع بها إلى مكتب المشتري وقال له:

"هذه مخططات لم تكتمل بعد، فهلا تفضلت بإخباري كيف يمكنني أن أكملها بشكل يجعلها صالحة لاستخدامك؟"

فأخذ المشتري المخططات وأضاف عليها بعضاً من أفكاره، فكانت النتيجة أن اشتراها كلها!!

يقول المصمم: لقد أدركت السبب في فشلي في البيع له طوال تلك السنوات، لقد كنت أشجعه على شراء ما كنت أرى أنه ينبغي عليه شراؤه، ثم غيرت أسلوبي بعد ذلك بشكل كامل، فكنت أشجعه على

إعطائي أفكاره، وقد جعله هذا يشعر بأنه يبدع في هذه التصميمات، وبالفعل هذا هو ما كان.

١٠. نبه الآخرين إلى أخطائهم بشكل غير مباشر

ذات يوم كان أحد أصحاب المصانع يمر بأحد مصانع الحديد التابعة له، وذلك في وقت الظهيرة عندما صادف بعض الموظفين يدخنون بينما كان فوق رؤوسهم تماماً لافتة تقول: "ممنوع التدخين"، فمشى نحوهم وأعطى كل واحد منهم سيجاراً، وقال: سأقدركم لو أنكم دخنتم هذا السيجار في الخارج.

أدركوا بذلك أنه عرف أنهم كسروا القاعدة، وقد أعجبوا به لأنه لم يقل شيئاً عن هذا، بل أعطاهم هدية صغيرة جعلتهم يشعرون بأهميتهم.

١١. تحدث عن أخطائك قبل أن تنتقد الشخص الآخر

كانت هناك سكرتيرة تبلغ من العمر تسعة عشر عاماً، خبرتها العملية تتعدى الصفر بقليل، ذات يوم أراد مديرها انتقاد مستوى أداءها ولكنه قال لنفسه: انتظر لحظة، إنك تبلغ ضعف عمرها، وخبرتك تزيد عليها آلاف المرات، فماذا تتوقع منها؟ هل تكون لها نفس وجهة نظرك وحكمتك؟ ماذا كنت تفعل وأنت في التاسعة عشرة من عمرك؟ أتذكر تلك الأخطاء الغبية التي كنت ترتكبها؟ أتذكر كذا و كذا ..؟"

ثم استدرك قائلاً: لقد أخطأت، ويعلم الله أن خطأك ليس أسوأ من أخطاء عديدة وقعت فيها ولكن ألا ترين أنه من الأفضل لو أنك فعلت كذا وكذا؟

فليس من الصعب أن تسمع سرداً لأخطائك إذا بدأ من ينتقدك بالتواضع والاعتراف لك بأنه هو الآخر ليس معصوماً من الخطأ.

١٢. حفز الآخرين من خلال استثارة قدراتهم، وادفعهم ليتخذوا هم القرار الذي تريده أنت

سنحت لمدير تشغيل أحد المصانع المتخصصة في إنتاج قطع الغيار الفرصة لقبول طلبية ضخمة، ولكنه كان متأكداً أنه لن يستطيع إنجازها في الموعد المحدد، فالورش لديها طلبيات أخرى تقوم بتصنيعها، كما أن الفترة القصيرة المطلوبة لإتمام الطلبية جعلت من المستحيل عليه أن يقبلها. فقام بعقد اجتماع لموظفيه، وشرح لهم الموقف وأخبرهم بما سيعود على الشركة وعليهم لو أنهم استطاعوا إنتاج هذه الطلبية في الموعد المحدد، ثم بدأ يطرح الأسئلة:

- هل يستطيع أي منكم أن يفكر في طرق جديدة لإنتاج هذه الطلبية في المصنع بحيث يجعل من الممكن قبولها؟
- هل هناك أي طريقة لتعديل ساعات العمل أو توزيع المهام بحيث يساعدنا على إتمام هذه الطلبية؟

اقترح الموظفون العديد من الأفكار وأصروا على أن يقبل الطلبية، وتعاملوا مع الطلبية من خلال شعار "يمكننا أن نفعلها"، وبالفعل تم قبول الطلبية وإنتاجها وتسليمها في الموعد المحدد.

١٣. دع الشخص الآخر يحفظ ماء وجهه

كانت إحدى السيدات متخصصة في التسويق بإحدى شركات تعبئة الأغذية، وكانت أول مهمة كبرى توكل إليها هي تجربة تسويق منتج

جديد، وتقول:عندما وصلت نتائج التجربة صـدمت، فقد ارتكبت خطأ فادحاً في التخطيط، وكان لابد من إعادة التجربة مرة أخرى، ومما زاد الأمر سوءاً أنه لم يكن أمامي أي وقت لمناقشة هذا مع مديري قبل الاجتماع الذي كان مقرراً فيه أن أقدم تقريري عن المشروع، وعندما طلب مني أن أعرض التقرير كنت أرتعد خوفاً، وفعلت كل ما أستطيع حتى لا أنهار، ولكنني قررت أن لا أبكي، وأعددت تقريـراً مـوجزاً، وذكرت أنه بسبب حدوث خطأ ما، فـسأقوم بإعـادة الدراسـة قبـل الاجتماع القادم، وجلست وأنا أتوقع من مديري أن ينفجر غضباً، ولكنه شكرني على عملي، وقال أنه ليس غريباً أن يخطـئ شـخص فـي مشروع جديد، وأنه يثق في أن الدراسة المعادة ستكون دقيقة ومفيـدة للشركة، وأكد لي أمام جميع زملائي أنه يثق بي وأنه يعـرف أنني فعلت ما بوسعي، وأن عدم الخبرة، وليس عدم المقدرة، كان هو السبب في الخطأ، فخرجت من الاجتماع وأنا فخورة، وقد عزمت أن لا أخذل مديري مرة أخرى.

التـــــفـــاوض "فن الحصول على ما تريد"

هل تعرضت يوماً للإحباط نتيجة لرفض الآخرين تلبية رغباتك أو احتياجاتك؟ هل دخلت يوماً مكتباً حكومياً أو غير حكومي فوجدت وجوهاً جامدة ورداً لا يتغير: نأسف فهذه هي التعليمات؟ وعدت أدراجك من حيث أتيت بخفي حنين؟ هل علينا دائماً تقبل الرفض بطريقة سلبية لأن الأمر خارج نطاق سيطرتنا؟

لا .. لسنا مجبرين على قبول كلمة "لا" كرد نهائي تتحطم عليه آمالنا!

نعم .. لقد تربينا جميعاً على الطاعة واتباع التعليمات وعدم مجادلـــة الأوامر.

لكن .. وإن كان ذلك من حسن الخلق، إلا أنه ليس صحيحاً في جميع الأحوال!

فلا يجب أن ترضى بالفتات حيث تستحق الحصول على ما تريده كاملاً، وهذا لا ينطبق فقط على أحلامك الكبيرة، بل على ما تمر به من أحداث يومياً:

- عند مناقشة فاتورة تراها مغال فيها
- إذا أردت مزيد من الوقت لإتمام المهمة المطلوبة منك
- إذا كنت تناقش تفاصيل الأجازة الصيفية مع زوجتك
- عند مناقشة زيادة راتبك
- إذا أردت أن يعطيك أبوك السيارة في يوم العطلة
- إذا كنت تحاول إقناع جارك بكف أذاه عنك أو تحقيق منفعة مشتركة ...الخ

وهذا لا يعني التحايل أو الاستغلال أو المخادعة. إن التفاوض إنما يشبه لعبة التنس؛ فهناك خصم – وليس عدو – وعلينا تعلم استراتيجيات اللعبة وتكتيكاتها واكتساب نظرة شمولية للملعب (الوضع التفاوضي) والتحرك في خطوات محسوبة لدفع الكرة (احتياجاتنا) إلى الموضع المطلوب، كذلك كلما زادت خبرتنا ومعرفتنا بالخصم وطريقة لعبه كلما زادت فرص الفوز. وكأي لعبة، تحتاج لعبة التفاوض للتمرين وبناء المهارات.

فتعلم كيف تحصل على ما تريد ...

فكلنا فينا المفاوض بالفطرة .. انظر لأي طفل كيف يتفاوض ويصر ولا يرضى إلا بالحصول على بغيته... كذلك، كلنا ومنذ نعومة أظافرنا ونحن في حال مفاوضات للحصول على ما نريد، فالتفاوض ما هو إلا تبادل منفعة بين طرفين .. هي تجارة يحتاج كل طرف لشيء في حوزة الطرف الآخر.

أول خطوة هي التخلص من الوهم القائل .. "أنا لا أجيد التفاوض" ... "أنا لست مثابراً للحد الكافي" .. "التفاوض يحتاج لشراسة وغلظة وتحد وعدوانية".

واقتل الخوف ..

لا تخش خلق الأعداء .. فمطالبتك بحقك يكسبك احترام الآخرين، كما أنك لست مسؤولاً عن اتخاذ الآخر موقف العدو لمجرد أنك تصر على حقك .. فهذا اختياره هو.

لا تخف من تحول العلاقة الودية مع مديرك .. فهو يستغل حياءك

لا تخش ردود أفعال الآخرين .. فذلك يحبسك داخل سلبيتك إرضاءً للآخرين، وخوفاً من اتهامك بالأنانية أو الطمع أو السذاجة أو التهور.

لا تحمل نفسك فوق ما تحتمل بالخوف من التعدي على الآخرين طالما كنت واثقاً من كون مطلبك عادلاً .. فالكثير من المفاوضين يلعب على هذه النقطة .. وما يدريك أن الآخر يسعى هو أيضاً لتحقيق العدالة .. ولكن العدالة من وجهة نظر من؟ فالعدالة نسبية .. وفي جميع الأحوال يمكنك التنازل بعض الشيء بعد انتهاء المفاوضات إذا رأيت أن هناك ظلماً واقعاً على الطرف الآخر .. فمسألة العدالة موقعها بعد المفاوضات وليس قبلها حتى لا ينتهي بك المطاف وقد حصلت على الحد الأدنى من مطالبك فقط.

وكما عليك أن تحدد هدفك قبل أن تختار طريقك، فعليك أن تحدد هدفك من التفاوض قبل الخوض فيه. فإذا كنت جوعاناً مثلاً، وطلبت طعاماً، فاحتمال حصولك على أكلتك المفضلة قد يقترب من الصفر، أما إذا حددت أنك تريد طبقاً من لحم الضأن المشوي فسوف تحصل عليه. ويمكنك أن تحدد طبقاً آخر يكون مساوٍ له في القيمة بالنسبة لك أو في الدرجة التي تليها لتطالب به في حالة انتهاء المفاوضات إلى عدم إمكانية تقديم لحم الضأن، فتكون قد وسعت احتمالات تحقيق هدفك الأول وهو إشباع الجوع بأفضل وسيلة ترتضيها. لذلك عليك الاستعداد للتفاوض بنطاق واسع من الأهداف ما بين الحد الأدنى الذي لا يمكنك التنازل عنه وأقصى منفعة يمكنك تحقيقها، مما يجعل عملية

التفاوض بالنسبة لك أكثر وضوحاً وبساطة ويعينك على التغلب على الإحساس بالخوف والعجز.

بعد أن طردت الخوف وحددت هدفك، عليك أن تعرف خصمك. وهناك حالتان لا ثالث لهما: إما إن يكون الخصم مقبلاً على المفاوضات أو مدبراً عنها.

- وفي حالة إقبال الخصم على المفاوضات يكون الأمر أيسر حيث يكون هناك تبادلاً للمنفعة ويكون لكل طرف حاجة لدى الآخر، فتبدأ المباراة، وتنتهي لمصلحة المفاوض الأكثر مهارة أو قد تنتهي نهاية توازنية يحقق فيها كل طرف نجاحاً بنسبة ما من خريطة أهدافه محددة النطاق.
- وفي حالة إدبار الخصم يكون الأمر مختلفاً، وكثيراً ما ينطبق ذلك على حالات الشكاوى التي يتهرب فيها الطرف المشكو منه من صاحب الشكوى، وهذا ما نراه كثيراً، وهذا ما نراه دائماً عند التفاوض مع العدو المحتل المغتصب لحقوق غيره المزروع في كيان الأمة المتفكك المعروف باسم دولة إسرائيل.

في هذه الحالة لا يكون للطرف المدبر حاجة لدى الطرف الآخر وهو لا ينوي الجلوس للتفاوض. هنا عليك خلق حاجة لدى الطرف المدبر وغالباً ما تكون تلك الحاجة أمراً لا يرغب في وقوعه؛ أي يمثل تهديداً له بصورة أو بأخرى، كأن ترفع شكوى لمديره أو تكتب عنه في الجرائد أو أن تتسبب في دعاية سلبية لشركته بصورة أو بأخرى. ولكن المسألة ليست بالكلام، وإنما عليك أن

تكون قادراً على إنفاذ تهديدك، وليس ذلك فقط ... بل عليك إقناعه بقدرتك على ذلك، لأنه لو لم يقتنع بذلك فلن يغير موقفه، ويكون تهديدك مجرد جعجعة بلا طحن، وكلاماً في الهواء يذهب هباء منثوراً، هذا في حالة من يرفض التفاوض في موضوع شكواك.

أما موقفنا كأمة من حيث الوصول لنتيجة عادلة وممكنة في الصراع مع دولة إسرائيل ومن وراءها، فنجدهم يواجهوننا كجبهة وكتلة واحدة، بينما كل جزء من الأمة، بل ربما من أبناء الدولة الواحدة، يحاول أن يكون مؤثراً بمفرده، وهذا غير ممكن، هم يتعاملون معنا ككيان واحد ونحن نرى أنفسنا كيانات منقسمة يسعى كل منها لأن يكون هو من له السبق في احراز نصر ما ولا ينظر لما عند الباقين، وهذا ما لا يرضي الله تعالى؛ فسبحانه وتعالى يقول ﴿ إِنَّ ٱللَّهَ يُحِبُّ ٱلَّذِينَ يُقَٰتِلُونَ فِى سَبِيلِهِۦ صَفًّا كَأَنَّهُم بُنْيَٰنٌ مَّرْصُوصٌ ﴿٤﴾ ﴾ الصف، فيجب تجميع أوراق الضغط التي في أيدي جميع مكونات الأمة لتكون مؤثرة في مواجهة الجبهة المتكتلة المعادية، فالمفاوضات هي أيضاً نزال مثل النزال بالسلاح ولكن يستخدم فيها أدوات أخرى .. فهي أيضاً جهاد، وسبحانه وتعالى أمر بقوله ﴿ وَأَعِدُّواْ لَهُم مَّا ٱسْتَطَعْتُم مِّن قُوَّةٍ ﴾ الأنفال: ٦٠، ولم يحدد القوة بل تركها مفتوحة لتشمل جميع أنواع القوى التي يمكن إعدادها، وبعد ذلك نوّه للسلاح كنوع من أنواع القوة حين قال (وَمِن رِّبَاطِ ٱلْخَيْلِ) الأنفال: ٦٠.

كان أمامنا خطين يمكننا اتباع أحدهما في شرح التفاوض؛ الأول شرح مواقف تفاوضية يمكن أن يوجهها أي منا في الحياة وكيف يتصرف في كل موقف ليصل إلى ما يريد، مثل طلب التعيين في وظيفة والحصول على أفضل الشروط فيها، طلب علاوة، محاولة إرجاع جهاز كهربائي اشتريته من محل وتريد إما استبداله أو الحصول على نقودك لأن به عيباً ولكن سياسة المحل لا تسمح بالاستبدال أو إرجاع البضاعة المباعة.... إلخ.

أما الثاني فكان أن نضع لك كل الأساس النظري والعلمي للتفاوض بأكبر قدر ممكن من الاختصار، لأننا مهما عددنا المواقف التي يمكن أن تتعرض لها في الحياة فلن يمكننا تلقينك ما يمكنك فعله في جميع المواقف، كذلك رأينا أنه كلما ازداد الفرد نجاحاً وارتقاءً في السلم الوظيفي، اتسعت دوائر المفاوضات التي يتعرض لها لتنتقل من مفاوضات بين شخص وآخر إلى مفاوضات بين إدارة وأخرى داخل الشركة الواحدة، ثم بين شركة وأخرى، وقد تصل إلى التفاوض بين دولتك ودول أخرى. لذلك فضلنا هذا الاختيار لأنه يعلمك أساسيات علم التفاوض التي يمكن استخدامها وتطبيقها على كافة مستويات وأنواع التفاوض؛ لأننا نؤمن بأنه الأفضل أن نعلم الجائع صيد السمك ونعطيه سنارة بدلاً من إعطائه سمكة كلما سنحت لنا الفرصة.

واعلم أن تحقيقك لأهدافك من التفاوض بالطريقة الميكيافيللية القائلة بأن الغاية تبرر الوسيلة ليس هو ما ندعوك إليه في هذا الكتاب، فهناك العديد من أساليب واستراتيجيات التفاوض يمكن اعتبارها غير

أخلاقية، وإنما نذكرها هنا لتكون متبعاً ومتحققاً لمقولة الفاروق عمر "لست بالخب ولكن الخب لا يخدعني" (الخب: الشخص القذر).

وفيما يلي سنذكر الأساس العلمي النظري للتفاوض.

عناصر التفاوض الرئيسية

أولاً: الموقف التفاوضي:

يعد التفاوض موقفاً ديناميكياً "أي حركياً"، يقوم على الحركة والفعل ورد الفعل إيجاباً وسلباً وتأثيراً أو تأثراً، وهو موقف مرن يتطلب قدرات هائلة للتكيف السريع والمستمر،وللمواءمة الكاملة مع المتغيرات المحيطة بالعملية التفاوضية. وبصفة عامة فإن الموقف التفاوضي يتضمن مجموعة عناصر:

١. الترابط:

وهذا يستدعي أن يكون هناك ترابطاً على المستوى الكلي لعناصر القضية التي يتم التفاوض بشأنها، أي أن يصبح للموقف التفاوضي "كلٌ" عام مترابط، وإن كان يسهل الوصول إلى عناصره وجزئياته.

٢. التركيب:

يجب أن يتركب الموقف التفاوضي من جزيئات وعناصر ينقسم إليها، ويسهل تناولها في إطارها الجزئي، كما يسهل تناولها في إطارها الكلي.

٣. إمكانية التعرف والتمييز:

يجب أن يتصف الموقف التفاوضي بصفة إمكانية التعرف عليه وتمييزه دون أي غموض أو لبس، أو دون فقد لأي من أجزائه، أو بعد من أبعاده أو معالمه.

٤. الاتساع المكاني والزماني:

ويقصد به المرحلة الزمنية التي يتم التفاوض فيها، والمكان الجغرافي الذي تشمله القضية محل التفاوض.

٥. التعقيد:

الموقف التفاوضي هو موقف معقد، حيث تتفاعل داخله مجموعة من العوامل وله العديد من الأبعاد والجوانب التي يتشكل منها هذا الموقف، ومن ثم يجب الإلمام بهذا كله حتى يتسنى التعامل مع هذا الموقف ببراعة ونجاح.

٦. الغموض:

ويطلق البعض على هذا الموقف (الشك)؛ حيث يجب أن يشعر المفاوض ببعض الشك والغموض النسبي الذي يدفعه إلى تقليل دائرة عدم التأكد عن طريق جمع كافة المعلومات والبيانات التي تكفل توضيح الموقف التفاوضي، خاصة وأن الشك دائماً يرتبط بنوايا ودوافع واتجاهات ومعتقدات الطرف الآخر في التفاوض.

ثانيا: أطراف التفاوض:

يتم التفاوض في العادة بين طرفين، وقد يتسع نطاقه ليشمل أكثر من طرفين نظراً لتشابك المصالح وتعارضها بين الأطراف المتفاوضة. ومن هنا فإن أطراف التفاوض يمكن تقسيمها إلى أطراف مباشرة، وهي الأطراف التي تجلس فعلاً إلى مائدة المفاوضات وتباشر عملية التفاوض، وإلى أطراف غير مباشرة، وهي الأطراف التي تشكل قوى

ضاغطة لاعتبارات المصلحة، أو التي لها علاقة قريبة أو بعيدة بعملية التفاوض.

ثالثاً: القضية التفاوضية:

لابد أن يدور حول (قضية معينة) أو (موضوع معين) يمثل محور العملية التفاوضية وميدانها الذي يتبارز فيه المتفاوضون، وقد تكون القضية، قضية إنسانية عامة، أو قضية شخصية خاصة وتكون قضية اجتماعية، أو اقتصادية أو سياسية، أو أخلاقية... الخ. ومن خلال القضية المتفاوض بشأنها يتحدد الهدف التفاوضي، وكذلك غرض كل مرحلة من مراحل التفاوض، بل والنقاط والأجزاء والعناصر التي يتعين تناولها في كل مرحلة من المراحل والتكتيكات والأدوات والاستراتيجيات المتعين استخدامها في كل مرحلة من المراحل.

رابعاً: الهدف التفاوضي:

لا تتم أي عملية تفاوض بدون هدف أساسي تسعى إلى تحقيقه أو الوصول إليه وتوضع من أجله الخطط والسياسيات. فبناء على الهدف التفاوضي يتم قياس مدى تقدم الجهود التفاوضية في جلسات التفاوض وتعمل الحسابات الدقيقة، وتجري التحليلات العميقة لكل خطوة.

ويتم تقسيم الهدف التفاوضي العام أو النهائي إلى أهداف مرحلية وجزئية وفقاً لمدى أهمية كل منها ومدى اتصالها بتحقيق الهدف الإجمالي أو العام أو النهائي.

ومن ناحية أخرى، فإن الهدف التفاوضي غالباً ما يدور حول تحقيــق أحد الأغراض التالية:

- القيام بعمل محدد يتفق عليه الأطراف.

- الامتناع عن القيام بعمل معين يتفق على عدم القيام به بين أطراف التفاوض.
- تحقيق مزيجاً من الهدفين السابقين معاً.

شروط التفاوض

أولاً: القوة التفاوضية:

ترتبط القوة التفاوضية بحدود أو مدى السلطة والتفويض الذي تم منحه للفرد المتفاوض، وإطار الحركة المسموح له بالسير فيه وعدم تعديه أو اختراقه فيما يتصل بالموضوع أو القضية المتفاوض بشأنها.

ثانياً: المعلومات التفاوضية:

هي أن يملك فريق التفاوض المعلومات التي تتيح له الإجابة على الأسئلة الآتية:

- من نحن؟
- من خصمنا؟
- ماذا نريد؟
- كيف نستطيع تحقيق ما نريد؟
- هل يمكن تحقيق ما نريده دفعة واحدة؟
- أم يتعين أن نحققه على دفعات وتجزئته للوصول إليه على مراحل؟
- وإذا تيسر ذلك، فما هي تلك الأهداف المرحلية، وكيفية تحقيقها؟
- ما الذي نحتاجه من دعم وأدوات ووسائل وأفراد للوصول إلى تلك الأهداف؟

وبناء على هذه المعلومات يتم وضع برنامج للتفاوض محدد المهام ومحدد الأهداف وتتاح له الإمكانيات وتوفر له الموارد.

ثالثا: القدرة التفاوضية:

يتصل هذا الشرط أساساً بأعضاء الفريق، ومدى البراعة والمهارة والكفاءة والخبرة التي يتمتع بها أفراد هذا الفريق، ومن ثم كان من الضروري الاهتمام بالقدرة التفاوضية لهذا الفريق وهذا يتسنى عن طريق ما يلي:

- الاختيار الجيد لأعضاء هذا الفريق من الأفراد الذين يتوفر فيهم القدرة والمهارة والرغبة والخبرة والخصائص والمواصفات التي يجب أن يتحلى بها أعضاء هذا الفريق طبقاً لنوع القضية المتفاوض بشأنها.
- تحقيق الانسجام والتوافق والتلاؤم والتكييف المستمر بين أعضاء الفريق ليصبح وحدة متجانسة، محددة المهام، ليس بينها أي تعارض أو انقسام في الرأي أو الميول أو الرغبات.
- تدريب وتثقيف وحشد وتحفيز وإعداد أعضاء الفريق المفاوض إعداداً جيداً، وتزويدهم بكافة البيانات والمعلومات التفصيلية الخاصة بالقضية التفاوضية.
- المتابعة الدقيقة والحثيثة لأداء الفريق المفاوض ولأي تطورات تحدث لأعضائه.
- توفير كافة التسهيلات المادية وغير المادية التي من شأنها تيسير العملية التفاوضية.

رابعاً: الرغبة المشتركة:

ويتصل هذا الشرط أساساً بتوافر رغبة حقيقية مشتركة لدى الأطراف المتفاوضة لحل مشاكلها أو منازعاتها بالتفاوض، واقتناع كل منهم بأن التفاوض هو الوسيلة المناسبة أو الأفضل لحل هذا النزاع أو وضع حداً له.

خامساً: المناخ المحيط:

ويتصل المناخ التفاوضي بجانبين أساسيين هما:

١. القضية التفاوضية ذاتها:

كلما كانت القضية التفاوضية ساخنة كلما أمكن أن يحظى التفاوض باهتمام ومشاركة الأطراف المختلفة وكلما كانت الفعالية أعلى.

٢. أن تكون المصالح متوازنة بين أطراف التفاوض:

يجب لتهيئة المناخ الفعال أن يتم التفاوض في إطار من توازن المصالح والقوى بين الأطراف المتفاوضة حتى يأخذ التفاوض دوره وتكون نتائجه أكثر استقراراً وتقبلاً وعدالة واحتراماً بين هؤلاء الأطراف، فإن لم يتواجد هذا التوازن، فلن يكون هناك تفاوض بالمعنى السليم، بل سيكون هناك استسلاماً وتسليماً وإجحافاً بأحد الأطراف الذي لا يملك القوة اللازمة لتأييد حقه، أو للتدليل عليه، أو لفرض رأيه وإجبار الخصم الآخر على تقبله واحترامه والعمل به أو بما سيتم التوصل بالتفاوض إليه.

خطوات التفاوض

توجد خطوات عملية للتفاوض يتعين القيام بها والسير على هداها، وهذه الخطوات تمثل سلسلة تراكمية منطقية تتم كل منها بهدف تقديم نتائج محددة تستخدم في إعداد وتنفيذ الخطوة التالية لها. وتُبنى كل مرحلة على ما تم تحقيقه من نتاج متراكمة للمراحل السابقة، وبهذا الشكل تأخذ العملية التفاوضية شكل جهد تفاوضي تشغيلي متراكم النتائج، بحيث تصبح مخرجات كل مرحلة مدخلات التالية لها وهكذا.

الخطوة الأولى: تحديد وتشخيص القضية التفاوضية:

وهي أولى خطوات العملية التفاوضية، حيث يتعين معرفة وتحديد وتشخيص القضية المتفاوض بشأنها ومعرفة كافة عناصرها وعواملها المتغيرة ومرتكزاتها الثابتة، وتحديد كل طرف من أطراف القضية والذين سيتم التفاوض معهم، وتحديد الموقف التفاوضي بدقة لكل طرف من أطراف التفاوض ومعرفة ماذا يرغب أو يهدف إليه من التفاوض.

ويتعين إجراء مفاوضات أو مباحثات تمهيدية لاستكشاف نوايا واتجاهات الطرف الآخر وتحديد موقفه التفاوضي بدقة، وبعد هذا التحديد يتم التوصل إلى نقطة أو نقاط التقاء أو فهم مشترك.

كما يتعين تحديد نقاط الاتفاق بين الطرفين المتفاوضين لتصبح الأرضية المشتركة أو الأساس المشترك لبدء العملية التفاوضية، ويساعد على تحديد هذه النقاط معرفة المصالح المشتركة التي تربط بين الطرفين المتفاوضين، ومن ثم يتم تحديد مركز دائرة المصلحة المشتركة أو الاتفاق بين الأطراف ليمثل نقطة الارتكاز في التعامل مع

موضوع التفاوض، وأثناء التفاوض يتم نقل هذا المركز تدريجياً لتوسيع نقاط الاتفاق التي يوافق عليها الطرف الآخر وتصبح حقاً مكتسباً.

وتستخدم المفاوضات التمهيدية في هذا المجال لتحديد المواقف التفاوضية، ومعرفة حقيقة موقف ونوايا الطرف الآخر، بالإضافة إلى:

- تغيير اتجاهات من هم وراء الطرف الآخر.
- كسب تأييد ودعم الطرف الآخر والقوى المؤثرة عليه.
- دفع الطرف الآخر إلى القيام بسلوك معين وفقاً لخطة محددة.
- الاستفادة من رد فعل الطرف الآخر.

وبصفة عامة يتم في المفاوضات التمهيدية تحديد نقاط الالتقاء ونقاط الاختلاف بين الأطراف، وتوضيح أبعاد كل منهما، ومن ثم يمكن تحديد النقاط الأشد تطرفاً بالنسبة لكل طرف من الأطراف التي لا يمكن التأثير عليها والتي لن يتنازل عنها في الفترة الحالية على الأقل، وأكثر النقاط قبولاً منه أو نقطة الالتقاء المشتركة التي يمكن أن يوافق عليها دون تردد، ومن ثم يتم الابتعاد عن نقاط الاختلاف التي لا يمكن التنازل عنها، والتعامل فقط مع تلك النقاط التي تقع في منطقة التأرجح بين الموافقة والاعتراض والتي يمكن عن طريق التفاوض كسبها نقطة وراء الأخرى بنجاح ويسر.

الخطوة الثانية: تهيئة المناخ للتفاوض:

في هذه المرحلة يحاول كل من الطرفين المتفاوضين خلق جو من التجاوب والتفاهم مع الطرف الآخر بهدف تكوين انطباع مبدئي عنه، واكتشاف استراتيجيته التي سوف يسير على هداها في المفاوضات،

وردود أفعاله أمام مبادراتنا وجهودنا التفاوضية. وغالباً ما تكون هذه المرحلة قصيرة وبعيدة عن الرسميات.

الخطوة الثالثة: قبول الخصم للتفاوض:

قبول الآخر كطرف في المفاوضات وقبول الجلوس إلى مائدة المفاوضات هي خطوة أساسية من خطوات التفاوض. وتكون المفاوضات ناجحة أو أكثر يسراً على الأقل مع اقتناع الطرف الآخر بأن التفاوض هو الطريق الممكن بل والوحيد لحل النزاع القائم أو للحصول على المنفعة المطلوبة، أو لجنى المكاسب والمزايا التي يسعى إلى الوصول إليها. ويجب علينا أن نتأكد من صدق رغبة وحقيقة نوايا الطرف الأخر، وأن قبوله للتفاوض ليس من قبيل المناورات أو لكسب الوقت أو لدفعها للإحجام عن استخدام الوسائل الأخرى.

الخطوة الرابعة: التمهيد لعملية التفاوض الفعلية والإعداد لها تنفيذياً:

- اختيار أعضاء فريق التفاوض وإعدادهم وتدريبهم على القيام بعملية التفاوض المطلوبة وإعطائهم خطاب التفويض الذي يحدد صلاحياتهم للتفاوض.
- وضع الاستراتيجيات التفاوضية، واختيار السياسات التفاوضية المناسبة لكل مرحلة من مراحل التفاوض.
- الاتفاق على أجندة المفاوضات، وما تتضمنه من موضوعات أو نقاط أو عناصر سيتم التفاوض بشأنها، وأولويات تناول كل منها بالتفاوض.
- اختيار مكان التفاوض وتجهيزه وإعداده وجعله صالحاً ومناسباً للجلسات التفاوضية، وتوفير كافة التسهيلات الخاصة به.

الخطوة الخامسة: بدء جلسات التفاوض الفعلية:

تشمل هذه الخطوة:

- اختيار تكتيكات التفاوض المناسبة من حيث تناول كل عنصر من عناصر القضية التفاوضية أثناء التفاوض وداخل كل جلسة من جلسات التفاوض.
- الاستعانة بالأدوات التفاوضية المناسبة، من تجهيز للمستندات والبيانات والحجج والأسانيد المؤيدة لوجهات نظرنا والمعارضة لوجهات نظر الطرف الآخر.
- ممارسة الضغوط التفاوضية على الطرف الآخر سواء داخل جلسة التفاوض أو خارجها. وتشمل هذه الضغوط عوامل:
    - الوقت.
    - التكلفة.
    - الجهد.
    - عدم الوصول إلى نتيجة.
    - الضغط الإعلامي.
    - الضغط النفسي.
- تبادل الاقتراحات وعرض وجهات النظر في إطار الخطوط العريضة لعملية التفاوض وفي الوقت نفسه دراسة الخيارات المعروضة والانتقاء التفضيلي منها.
- استخدام كافة العوامل الأخرى المؤثرة على الطرف الآخر لإجباره على اتخاذ موقف معين أو القيام بسلوك معين يتطلبه كسبنا للقضية التفاوضية أو إحراز نصر أو الوصول إلى اتفاق بشأنها أو بشان أحد عناصرها أو جزيئاتها.

الخطوة السادسة: الوصول إلى الاتفاق الختامي وتوقيعه:

لا قيمة لأي اتفاق من الناحية القانونية إذا لم يتم توقيعه في شكل اتفاقية موقعة وملزمة للطرفين المتفاوضين. ويجب الاهتمام بأن تكون الاتفاقية شاملة لجميع النقاط مع تفاصيلها، وتحتوي على كل الجوانب، وتم فيها مراعاة اعتبارات الشكل والمضمون، من حيث جودة وصحة ودقة اختيار الألفاظ والتعبيرات كي لا تنشأ أي عقبات أثناء التنفيذ الفعلي للاتفاق التفاوضي.

- **مناهج واستراتيجيات التفاوض**

أولا: استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة:

يقوم هذا المنهج على علاقة تعاون بين طرفين أو أكثر يعمل كل طرف منهم على تعميق وزيادة هذا التعاون وإثماره لمصلحة كافة الأطراف. واستراتيجيات هذا المنهج هي:

١. استراتيجية التكامل:

هو تطوير العلاقة بين طرفي التفاوض إلى درجة أن يصبح كل منهما مكملاً للآخر في كل شيء بل قد يصل الأمر إلى أنهما يصبحان شخصاً واحداً مندمج المصالح والفوائد والكيان القانوني أحياناً مثل الاندماج بين الشركات، وذلك بهدف تعظيم الاستفادة من الفرص المتاحة أمام كل منهما. ويمكن تنفيذ هذه الاستراتيجية من خلال:

- التكامل الخلفي، مثلما حين يكون لديك مصنعاً لتجميع السيارات وتشتري مكونات السيارات من مصانع أخرى مغذية، بالنسبة لك كمصنع للتجميع حين تريد أن تضم المصانع المغذية لك إلى شركتك، يكون هذا تكاملاً للخلف.

- التكامل الأمامي، مثلما تكون مصنعاً لمنتج نهائي، وتقوم ببيعه لتجار جملة أو تجزئة فيحصلون هم على ربح البيع بالجملة أو التجزئة أو الاثنين معاً، فحين تريد أن تتوسع ويكون منتجك مطلوباً بشدة في السوق، تقوم بإنشاء أو شراء المراحل التالية وصولاً إلى المستهلك النهائي، وهذا هو التكامل الأمامي.

- التكامل الأفقي، مثل الاندماج بين الشركات العاملة في نفس المجال لإنشاء كيانات أكبر لتكون أكثر قوة وقدرة على التنافس في السوق.

٢. استراتيجية تطوير التعاون الحالي:

وتقوم هذه الإستراتيجية التفاوضية على الوصول إلى تحقيق مجموعة من الأهداف العليا التي تعمل على تطوير المصلحة المشتركة بين طرفي التفاوض وتوثيق أوجه التعاون بينهما. ويمكن تنفيذ هذه الاستراتيجية من خلال:

- توسيع مجالات التعاون: وتتم هذه الاستراتيجية عن طريق إقناع الطرفين المتفاوضين بمد مجال التعاون إلى مجالات جديدة لم يكن التعاون بينهما قد وصل إليها من قبل،

- توسيع نطاق التعاون بمده إلى مجال زمني جديد: ويقوم هذا الأسلوب على الاتفاق بين الأطراف المتفاوضة على فترة زمنية جديدة مستقبلة، أو تكثيف وزيادة التعاون وجني التعاون خلال هذه الفترة المقبلة.

- توسيع نطاق التعاون بمده إلى مجال مكاني جديد: ويتم هذا الأسلوب عن طريق الاتفاق على الانتقال بالتعاون إلى مكان جغرافي آخر جديد.
- الارتقاء بدرجة التعاون: وتقوم هذه الاستراتيجية على الارتقاء بالمرحلة التعاونية التي يعيشها طرفي التفاوض خاصة أن التعاون يمر بعدة مراحل أهمها المراحل الآتية:
  - ❖ مرحلة التفهم المشترك أو التعرف على مصالح كل الأطراف.
  - ❖ مرحلة الاتفاق في الرأي أو قضاء المصالح.
  - ❖ مرحلة العمل على تنفيذه أو مرحلة تنفيذ المنفعة المشتركة.
  - ❖ مرحلة اقتسام عائده أو دخله أو مرحلة جني ثمار المنفعة المشتركة.

وفي كل هذه المراحل يقوم العمل التفاوضي بدور هام في تطوير التعاون بين الأطراف المتفاوضة والارتقاء بالمرحلة التي يمر بها.

ثانيا:استراتيجيات منهج الصراع:

على الرغم من أن جميع من يمارسون استراتيجيات الصراع في مفاوضاتهم سواء على المستوى الفردي للأشخاص أو على المستوى الجماعي، وتبنيهم لها واعتمادهم عليها إلا أنهم يمارسونها دائما سراً وفي الخفاء، بل أنهم في ممارستهم للتفاوض بمنهج الصراع يعلنون أنهم يرغبون في تعميق المصالح المشتركة. إذ أن جزء كبير من مكونات هذه الاستراتيجيات يعتمد على الخداع والتمويه.

الإستراتيجية الأولى: استراتيجية (الإنهاك):

وتقوم هذه الاستراتيجية على الآتي:

١. **استنزاف وقت الطرف الآخر.** ويتم ذلك عن طريق تطويل فتـــرة التفاوض لتغطي أطول وقت ممكن دون أن تصل المفاوضات إلا إلى نتائج محدودة لا قيمة لها. ويستخدم الأسلوب الآتي لتحقيق ذلك:

- التفاوض حول مبدأ التفاوض ذاته ومدى إمكانية استخدامه واستعداد الطرف الآخر للتعامل به ومدى إمكانية تنفيذه لتعهداته التي يمكن الوصول إليها.
- التفاوض في جولة أو جولات حول التوقيت والميعاد المناسب للقيام بالجولات التفاوضية التي تم الاتفاق أو جاري الاتفاق عليها.
- التفاوض في جولة أو جولات جديدة حول مكان التفاوض أو أماكن التفاوض المحتملة والأماكن البديلة.
- التفاوض في جولات جديدة حول الموضوعات التي سوف يتم التفاوض عليها.
- التفاوض حول كل موضوع من الموضوعات التي حددت لها أولويات وفي ضوء كل موضوع من الموضوعات التي يمكن تقسيمه إلى عناصر وأفرع متفرعة يتم كل منها في جلسة أو أكثر من جلسات التفاوض.

٢. **استنزاف جهد الطرف الآخر إلى أشد درجة ممكنة.** ويتم ذلك عن طريق تكثيف وتحفيز طاقاته واستنفار كافة خبراته وتخصصاته وشغلهم بعناصر القضية التفاوضية الشكلية التي لا قيمة لها عن طريق:

- إثارة العقبات القانونية المفتعلة حول كل عنصر من العناصر القضايا المتفاوض عليها وحول مسميات كل موضوع والتعبيرات والجمل والكلمات والألفاظ التي تصاغ بها عبارات واسم كل موضوع التفاوض.
- وضع برنامج حافل للاستقبالات والحفلات والمؤتمرات الصحفية وحفلات التعارف وزيارة الأماكن التاريخية.
- زيادة الاهتمام بالنواحي الفنية شديدة التشعب كالنواحي الهندسية والجغرافية والتجارية والاقتصادية والبيئية والعسكرية ...الخ، وإرجاء البت فيها إلى حين يصل رأي الخبراء والفنيين الذين سيتم مخاطبتهم واستشاراتهم فيها ومن ثم تنتهي جلسات التفاوض دون نتيجة حاسمة بل وهناك أمور كثيرة معلقة لم يبت فيها وهي أمور شكلية في اغلب الأحيان وترتبط بها وتعلق عليها الأمور الجوهرية الأخرى بل والشكلية الأخرى أحياناً.

٣. **استنزاف أموال الطرف الآخر.** وذلك عن طريق زيادة معدلات إنفاقه وتكاليف إقامته وأتعاب مستشاريه طوال العملية التفاوضية فضلاً عما يمثله ذلك من تضييع باقي الفرص المالية والاقتصادية البديلة التي كان يمكن له أن يحصل عليها لو لم يجلس معنا إلى مائدة التفاوض وينشغل بها.

الإستراتيجية الثانية: إستراتيجية التشتيت (التفتيت):

وهي من أهم استراتيجيات منهج الصراع التفاوضية حيث تعتمد عليها بشكل كبير الأطراف المتصارعة إذا ما جلست إلى مائدة التفاوض. وتقوم هذه الاستراتيجية على فحص وتشخيص وتحديد أهم نقاط

الضعف والقوة في فريق التفاوض الذي أوفده الطرف الآخر للتفاوض وتحديد انتماءاتهم وعقائدهم ومستواهم العلمي والفني والطبقي والدخلي وكل ما من شأنه أن يصنفهم في شرائح وطبقات ذات خصائص محددة مقدماً. وبناء على هذه الخصائص يتم رسم سياسة ماكرة لتفتيت وحدة وتكامل فريق التفاوض الذي أوفده الطرف الآخر للتفاوض والقضاء على وحدته وائتلافه وتماسكه وعلى الاحترام ليصبح فريق مفتت متعارض تدب بين أعضائه الخلافات والصراعات ومن ثم يصبح جهدهم غير منسجماً.

وتمتاز هذه الاستراتيجية بأنها من ضمن استراتيجيات الدفاع المنظم في حالة التعرض لضغط تفاوضي عنيف أو مبادرة تفاوضية جديدة لم نكن نتوقعها ولم نحسب حساب لها.

الإستراتيجية الثالثة: استراتيجية إحكام السيطرة (الإخضاع):

تعد العملية التفاوضية وفقاً لمنهج الصراع معركة شرسة أو مباراة ذهنية ذكية بين طرفين. لذا تقوم هذه الاستراتيجية على حشد كافة الإمكانيات التي تكفل السيطرة الكاملة على جلسات التفاوض. عن طريق:

- القدرة على التنويع والتشكيل والتعديل والتبديل للمبادرات التفاوضية التي يتم طرحها على مائدة المفاوضات بحيث يكون لنا سبق التعامل مع الطرف الآخر وسبق البدء في الحركة فضلاً عن إجبار الطرف الآخر على أن يتعامل مع مبادرة من صنعنا نعرف كل شيء عنها ومن ثم فإن عليه أن يسير وفقاً للطريق الذي رسمناه له والذي يسهل علينا السيطرة عليه فيه.

- القدرة على الحركة السريعة والاستجابة التلقائية والفورية والاستعداد الدائم للتفاوض فور قيام الطرف الآخر بإبداء رغبته في ذلك لتفويت الفرصة عليه في اخذ زمام المبادرة والسيطرة على عملية التفاوض من أولها إلى آخرها.
- الحرص على إبقاء الطرف الآخر في مركز التابع والذي عليه أن يقبع ساكناً انتظاراً للإشارة التي نعطيها له أو أن تكون حركته في نطاق الإطار الذي تم وضعه ليحيطه.

الاستراتيجية الرابعة: استراتيجية الدحر (الغزو المنظم):

وهي إستراتيجية يتم استخدامها بغض النظر عن ندرة أو قلة المعلومات عن الطرف الآخر الذي يتم معه الصراع التفاوضي.

وفقاً لهذه الإستراتيجية يتم استخدام التفاوض التدريجي خطوة خطوة ليصبح عملية غزو منظم للطرف الآخر حيث تبدأ العملية باختراق حاجز الصمت أو ندرة المعلومات بتجميع كافة البيانات والمعلومات الممكنة من خلال التفاوض التمهيدي مع هذا الطرف. ثم معرفة أهم المجالات التي يمتلك فيها ميزات تنافسية خطيرة تهدد منتجاتها والتفاوض معه على أن يترك لنا المجال فيها وأن يتجه إلى مجالات أخرى تستغرق وتستنزف قدراته وإمكانياته. وفي الوقت نفسه يجعله ينحسر تدريجياً عن الأسواق التقليدية التي كان يتعامل معها إلى أن يفقد أسواقه الخارجية بشكل كامل وينحصر عمله فقط في داخل بلاده.

وفي المرحلة التالية يتم اختراق السوق ببلده عن طريق عقود التصنيع المشتركة التي تتضمن توريد كافة المكونات الخاصة بالسلعة المصنعة

أو المجمعة عن طريقنا ويقتصر عمله هو فقط على إقامة بعض خطوط التجميع.

وفي مرحلة لاحقة يصرف نظره عن هذه الخطوط ليقتصر عمله هو فقط على التوزيع ثم في مرحلة لاحقة نقوم نحن بالتوزيع. ويتطلب التفاوض وفقاً لهذه الاستراتيجية قدرات غير عادية من فريق المفاوضين.

الاستراتيجية الخامسة: استراتيجية التدمير الذاتي (الانتحار):

لكل طرف من أطراف التفاوض: أهداف وآمال وأحلام وتطلعات وهي جميعاً تواجهها: محددات وعقبات ومشاكل وصعاب، وكلما كانت هذه العقبات شديدة كلما ازداد يأس هذا الطرف وإحساسه باستحالة الوصول إليها وأنه مهما بذل من جهد فإنه لن يصل إليها. وهنا عليه أن يختار بين بديلين هما:

١. صرف النظر عن هذه الطموحات والأهداف وارتضاء ما يمكن تحقيقه منها واعتباره الهدف النهائي له.

٢. البحث عن وسائل أخرى جديدة غير مرئية أو منظورة حالياً تمكنه من تحقيق هذه الأهداف في المستقبل.

سياسات التفاوض

١. سياسة التعميق التفاوضية (التأكيد) / سياسة التعتيم التفاوضية (التشكيك).

٢. سياسة التوسيع والانتشار التفاوضية / سياسة التضييق والحصار التفاوضية.

٣. سياسة الاختراق التفاوضية / سياسة الجدار الحديدي.

٤. سياسة إحداث التوترة التفاوضي/ سياسة الاسترخاء التفاوضي.

٥. سياسة الهجوم التفاوضي/ سياسة الدفاع التفاوضي.

٦. سياسة التناول المتدرج للقضية التفاوضية / سياسة الصفقة التفاوضية الواحدة.

٧. سياسة المواجهة المباشرة والصريحة / سياسة المراوغة والالتفاف.

٨. سياسة التطوير التفاوضية / سياسة التجميد التفاوضية.

خصائص ومواصفات المفاوض المحترف

هناك عدد من الخصائص والمواصفات التي يجب أن تتوافر في المفاوض المحترف حتى يستطيع أن يقوم بوظيفته التفاوضية خير قيام. وهذه الخصائص تتكامل مع بعضها البعض لتضع الإطار العام والخاص لشخصية المفاوض وتجعل منه صالحا للقيام بعملية التفاوض التي تستند إليه.

وإن كان يجب القول أن كل عملية تفاوض تحتاج إلى خصائص ومهارات معينة في من يقوم بها ولعل هذا يفسر لنا أن كل موقف تفاوضي يحتاج إلى طريقة معينة لمعالجته والتعامل معه. ومن هنا فقد

أصبحت عملية التفاوض عملية احترافية متعددة الجوانب والأبعاد تتم داخل تخصص معين.

مبادئ التفاوض

تتلخص في (٢٣) مبدأ:

١. كن على استعداد دائم للتفاوض، وفي أي وقت.
٢. أن لا تتفاوض أبداً دون أن تكون مستعداً.
٣. التمسك بالثبات الدائم وهدوء الأعصاب.
٤. عدم الاستهانة بالخصم أو بالطرف المتفاوض معه.
٥. لا تتسرع في اتخاذ قرار واكسب وقتاً للتفكير.
٦. أن تستمع أكثر من أن تتكلم، وإذا تكلمت فلا تقل شيئا لـه قيمـة خلال المفاوضات التمهيدية.
٧. ليست هناك صداقة دائمة، ولكن هناك دائما مصالح دائمة.
٨. الإيمان بصدق وعدالة القضية التفاوضية.
٩. الحذر والحرص وعدم إفشاء ما لديك دفعة واحدة.
١٠. لا أحد يحفظ أسرارك سوى شفتيك.
١١. ابن تحليلاتك ومن ثم قراراتك على الوقائع والأحداث الحقيقيـة، ولا يجب أن تبنيها على التمنيات.
١٢. أن نتفاوض من مركز قوة.
١٣. الاقتناع بالرأي قبل إقناع الآخرين به.
١٤. استخدام الأساليب غير المباشرة في التفـاوض وكـسب النقـاط التفاوضية كلما أمكن ذلك.

١٥.ضرورة تهيئة الطرف الآخر وإعداده نفسياً لتقبل الاقتناع بـــالرأي الذي تتبناه.

١٦. هدوء الأعصاب والابتسامة مفتاح النجاح في التفاوض.

١٧.التفاؤل الدائم ومقابلة الثورات العارمة والانتقادات الظالمة بربـــاط الجأش والهدوء المطلق والعقلانية الرشيدة.

١٨.التجديد المستمر في طرق وأساليب تناول الموضوعات المتفاوض بشأنها وفي أسلوب عمل الفريق التفاوضي.

١٩.عدم البدء في الحوار التفاوضي بجملـــة اســـتفزازية أو بنظـــرة عدوانية أو بحركة تعبر عن الكراهية والتحدي والعدوان.

٢٠.التحلي بالمظهر الأنيق المتناسق الوقور المحترم في جميع عمليات التفاوض وفي كافة جلساته الرسمية.

٢١.الاستمتاع بالعمل التفاوضي.

٢٢.لا يأس في التفاوض، ولا هزيمة مطلقة نهائية ودائمة فيه.

٢٣.عدم الانخداع بمظاهر الأمور والاحتياط دائماً من عكسها.

ربما تكون نصيحتنا الأساسية في نهاية هذا الفصل أيها القارئ العزيز أن تكون مبتكراً في أسلوبك في التفاوض، ولا تحبس نفسك داخل صندوق التقليدية العمياء، فتفكيرك فيما هو مبتكر ويمكن أن يُفقد خصمك توازنه أثناء التفاوض، وتأسى في ذلك بأستاذ المحاورة العقلية المنطقية أبي الأنبياء سيدنا إبراهيم عليه السلام كما روى الله لنا في كتابه العزيز عن محاورته للنمروذ، قال تعالى ﴿ أَلَمْ تَرَ إِلَى ٱلَّذِى حَآجَّ إِبْرَٰهِـۧمَ فِى رَبِّهِۦٓ أَنْ ءَاتَـٰهُ ٱللَّهُ ٱلْمُلْكَ إِذْ قَالَ إِبْرَٰهِـۧمُ رَبِّىَ ٱلَّذِى يُحْىِۦ وَيُمِيتُ قَالَ

﴿ أَنَا أُحْيِ - وَأُمِيتُ قَالَ إِبْرَاهِيمُ فَإِنَّ اللَّهَ يَأْتِي بِالشَّمْسِ مِنَ الْمَشْرِقِ فَأْتِ بِهَا مِنَ الْمَغْرِبِ فَبُهِتَ الَّذِي كَفَرَ وَاللَّهُ لَا يَهْدِي الْقَوْمَ الظَّالِمِينَ ﴿٢٥٨﴾ ﴾ البقرة؛ حين وجد سيدنا إبراهيم أن النمروذ ادعى ادعاءً غير صحيح بأنه هو أيضاً يحيي ويميت مثل الله، لم يدخل معه في جدال حول صدقه أو كذبه، ولم يستمر في مسايرته في نفس الخط، بل غير المسار تماماً بدون الدخول في جدال عقيم لا طائل من ورائه، وأتى له بأمر لا يمكنه مطلقاً ادعاءه أو المجادلة فيه فأفحمه وجعله مبهوتاً.

رحلة هذا الكتاب

لعل القارئ العزيز لاحظ أن تركيزنا في هذا الكتاب كان في البداية على إدارة الفرد لنفسه، وقدمنا العديد من الأدوات التي ترفع من قدرات وكفاءة الفرد الذاتية، وربما كان التركيز على أدوات إدارة الفرد لنفسه نابعاً من اقتناعنا التام بأن الفرد حين يتم بناءه بصورة سليمة، وتسليحه بالأدوات التي تجعله في الصورة الأقرب للأمثل في الدين والدنيا، يكون من السهل عليه بقليل من الجهد العلمي المنظم وببعض الأدوات التي تساعد على فهم الآخر وحسن التعامل معه، وفي إطار ما هو موجود من شرائع سماوية أو قوانين عامة تضع ضوابطاً للمعاملات مع الغير، أن ينجح في التعامل في المجتمع الذي يعيش فيه بسلام وأمان له ولمن يتعامل معهم، مما يقلص صراع النفوس بقدر الإمكان؛ ففي الحقيقة، أن الصراع بين الأفراد وبعضهم البعض لا ينشأ إلا من تعارض رغبات نفس كل فرد مع رغبات غيرها من النفوس، وفي حالة وجود شرع سماوي ينظم ويضع حدوداً لكل فرد في المعاملات، أو قانون عام في الدولة يخضع له الجميع، تقل فرص الصراعات وتكون محدودة حين تظهر، وأيضاً، ما تنشأ الصراعات بين الدول وبعضها البعض إلا لغياب قانون دولي عام يخضع له الجميع، وحين ينتشر الظلم بين الناس وبين الأمم ينطبق القانون الإلهي الوارد في قوله تعالى ﴿ وَلَوْلَا دَفْعُ ٱللَّهِ ٱلنَّاسَ بَعْضَهُم بِبَعْضٍ لَّفَسَدَتِ ٱلْأَرْضُ ﴾ البقرة: ٢٥١، وفي قوله تعالى ﴿ أُذِنَ لِلَّذِينَ يُقَٰتَلُونَ بِأَنَّهُمْ ظُلِمُوا۟ ۚ وَإِنَّ ٱللَّهَ عَلَىٰ نَصْرِهِمْ لَقَدِيرٌ ﴿٣٩﴾ ٱلَّذِينَ أُخْرِجُوا۟ مِن دِيَٰرِهِم بِغَيْرِ حَقٍّ إِلَّآ

أَن يَقُولُوا۟ رَبُّنَا ٱللَّهُ ۗ وَلَوْلَا دَفْعُ ٱللَّهِ ٱلنَّاسَ بَعْضَهُم بِبَعْضٍ لَّهُدِّمَتْ صَوَٰمِعُ وَبِيَعٌ وَصَلَوَٰتٌ وَمَسَٰجِدُ يُذْكَرُ فِيهَا ٱسْمُ ٱللَّهِ كَثِيرًا ۗ وَلَيَنصُرَنَّ ٱللَّهُ مَن يَنصُرُهُۥٓ ۗ إِنَّ ٱللَّهَ لَقَوِىٌّ عَزِيزٌ ﴿٤٠﴾ ﴾ الحج.

فكن دائماً في جانب من يصلح الله بهم الأرض ومن عليها وما عليها، فتقوم بالوظيفة المناطة بك، ألا وهي الخلافة، ولا تكن مع المفسدين في الارض، فتقع تحت طائلة العقاب الإلهي حتى وإن طال إمهال الله لك؛ فالله تعالى يمهل الظالم حتى إذا أخذه ، مهما طال الزمن، كان أخذه تعالى أخذ عزيز مقتدر.

لقد حاولنا في هذا الكتاب امداد القارئ ببعض الأدوات التي يمكنه استخدامها في تحقيق النجاح من خلال ما يختاره هو من رسالة ومنهج في الحياة، فاختر لنفسك الجانب الذي تحب أن تكون فيه.

الخـــــاتـمـــــة

هل تعلمون ما مفتاح النجاح والفلاح كله؟

الحديث الشريف (أحب لأخيك ما تحب لنفسك)

تنجحان وتتفوقان معاً في الدنيا والآخرة

هل تعلمون ما يمكن أن يلخص كل ما قرأتم؟

الحديث الشريف (إنما بعثت لأتمم مكارم الأخلاق)

ماذا تتوقع منا أن نقول لك في النهاية؟

يجب أن تكون متأكداً من أنك أنت من يحدد مستقبلك وما سيحدث فيه بما تختاره من اختيارات، وتحدده من أهـداف، وبحقيقـة مـشاعرك واقتناعك بإمكانية تحقيقك لذلك، فالإنسان يكون ما يرى نفسه عليـه. لعلك تقول الآن هؤلاء مجانين، هؤلاء يبيعون لنا الوهم، كلا، بل مـا ننصح به إنما هو الحقيقة، وهو مبني في أساسه على ما ورد من آيات وأحاديث أوردنا بعضها في سياق الكتاب، وحتى الغرب الذي نقـول عنه أنه كافر أو ملحد توصل إلى أن ما نقوله صحيح وهم ينـصحون به الآن، ولكنهم يعتبرونه قوة نابعة من العقل تستخدم الكون بطريقة مصباح علاء الدين السحري لتحقيق ما يريده الشخص، ولكن هذا في النهاية ربما يجعلهم يصلون أنه لا يوجد إله ويؤلهون الإنسان نفـسه، رغم أنهم يستخدمون قوانين أوجدها الله في الإنسان المؤهـل للقيـام بمهمة الخلافة في الأرض وخوله الله قدرات وصـفات مـن صـفاته يمكنها باختياره أن تؤدي به إما للإيمان أو للكفر؛ يقول تعالى

﴿فَمَن شَآءَ فَلْيُؤْمِن وَمَن شَآءَ فَلْيَكْفُرْ﴾ الكهف: ٢٩. ومن يريد أن يعرف ما يقولونه عن هذا الأمر الذي إن هو إلا مجـرد اكتـشاف لقـدرات وضعها الله في الإنسان واكتشاف لقوله تعالى ﴿أَلَمْ تَرَ أَنَّ ٱللَّهَ سَخَّرَ لَكُم مَّا فِى ٱلْأَرْضِ وَٱلْفُلْكَ تَجْرِى فِى ٱلْبَحْرِ بِأَمْرِهِۦ وَيُمْسِكُ ٱلسَّمَآءَ أَن تَقَعَ عَلَى ٱلْأَرْضِ إِلَّا بِإِذْنِهِۦٓ ۗ إِنَّ ٱللَّهَ بِٱلنَّاسِ لَرَءُوفٌ رَّحِيمٌ ﴿٦٥﴾﴾ الحج، وقوله تعالى ﴿أَلَمْ تَرَوْا۟ أَنَّ ٱللَّهَ سَخَّرَ لَكُم مَّا فِى ٱلسَّمَٰوَٰتِ وَمَا فِى ٱلْأَرْضِ وَأَسْبَغَ عَلَيْكُمْ نِعَمَهُۥ ظَٰهِرَةً وَبَاطِنَةً﴾ لقمان: ٢٠، وقوله تعالى ﴿ٱللَّهُ ٱلَّذِى سَخَّرَ لَكُمُ ٱلْبَحْرَ لِتَجْرِىَ ٱلْفُلْكُ فِيهِ بِأَمْرِهِۦ وَلِتَبْتَغُوا۟ مِن فَضْلِهِۦ وَلَعَلَّكُمْ تَشْكُرُونَ ﴿١٢﴾ وَسَخَّرَ لَكُم مَّا فِى ٱلسَّمَٰوَٰتِ وَمَا فِى ٱلْأَرْضِ جَمِيعًا مِّنْهُ ۚ إِنَّ فِى ذَٰلِكَ لَءَايَٰتٍ لِّقَوْمٍ يَتَفَكَّرُونَ ﴿١٣﴾﴾ الجاثية والحديث القدسـي (إن الله تعـالى يقول: أنا عند ظن عبدي بي، إن خيراً فخيـر، وإن شـراً فـشر)[١]، فليشاهد الفيلم المنتشر في الغـرب: The Secret - Law of Attraction (The Movie & Bob Proctor).

أما العبد المؤمن فسلوكه وما يختاره يكون نابعاً من اتخـاذه لموقـف العبودية وأنه يعلم أنه ذاهب إلى ربه فملاقيه، وأنه تعالى سيسأله عن الصغير والكبير مما اختاره وفعله في الـدنيا التـي إن هـي إلا دار اختبار (على عكس غير المؤمن الذي لا يفكر في حساب الله في الآخرة له عن اختياراته)؛ فالمؤمن قوي بربه وبحسن ظنه فـي أنـه يـدبر ويختار له الخير، وأنه يجيبه إذا دعاه وأن سكون القلب إلى الله هـو التوكل وأن السعي في الدنيا واتخاذ الأسباب هو من نظامه في كونـه وهو سنة نبيه المصطفى ورسوله المجتبى عبد الله ورسوله، صلى الله عليه وعلى آله وصحبه وسلم.

---

[١] الطبراني في الأوسط وأبو نعيم في الحلية عن واثلة وقال السيوطي صحيح.

المــراجــع

المراجع الأجنبية:

- ""Mind Powers - How to use and control your unlimited potential", Christian Godefroy 2001.
- "Law of Attraction" , "White Dove Books" 2007
- The Secret - Law of Attraction (The Movie & Bob Proctor).
- "The Art of Creative Thinking – How to be innovative and develop great ideas", John Adair 2007
- "How to be creative", Hugh MacLeod – e-copy created by Creative Commons on 18 October 2004
- "Awaken the Giant Within", Anthony Robbins 1992
- "Unlimited Power", Anthony Robbins 1991
- " Emotional Intelligence " & "Working with Emotional Intelligence", Goleman 1998
- "How to Sell Yourself" Lustberg, Arch., 2002
- "Beyond Positive Thinking", Dr. Robert Anthony.
- Article "Awaken The Leader In You" by Sharif Khan
- "Leadership & Leader Types – ppt. – Training Course" El-Wakeel, H. & El-Ghorab, I. 2006
- "Negotiation - The Art of Getting What You Want", Michael Schatzki, 2005-2006

المراجع العربية

- مقال: في مواجهة التسويف، مقالة من مجلة المجتمع، العدد ١٣٨٩.
- مقال: أهمية علم التفاوض، منشور في العنوان التالي:

www.libyanboyscout.com/muntada/attachment.php

- مقال الإبداع للأفراد من العنوان التالي:

www.arabhrm.com/modules/news/print.php

- مقالات عن البرمجة العصبية اللغوية – منتديات الغريب.
- "التعلم المرن" مدخل إلى التدريب غير التقليدي – المنظمة العربية للتنمية الإدارية – إيمان محمد الغراب.
- "الطريق إلى الله المنجي في زمن الدجال والمهدي" – حسن الوكيل. (تحت الطبع).
- "الطريق إلى الله – كيف أبدأ" – حسن الوكيل/ إيمان الغراب.

يمكن مراسلة المؤلفين على عنواني البريد الإلكتروني التاليين:

حسن الوكيل: **hassan_kingi@yahoo.com**

إيمان الغراب: **imanelghorab@yahoo.com**

الفهرس